



UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD
VICE-RECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POST-GRADO

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO

LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, SU PROYECCIÓN FRENTE
A LAS INNOVACIONES ECONÓMICAS DE GLOBALIZACIÓN

POR:

CARLOS AROSEMENA KING

Tesis presentada en cumplimiento de los requisitos exigidos para optar por el Grado de
Maestría en Administración de Empresas con Especialización en Comercio Internacional y
Mercadeo.

1997

TM

24 MAR 1998

delegado del autor

01859

**UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD
VICE-RECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y POST-GRADO**

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO**

**LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, SU PROYECCIÓN FRENTE
A LAS INNOVACIONES ECONÓMICAS DE GLOBALIZACIÓN**

POR:

CARLOS AROSEMENA KING

1997

APROBADO POR:

Director de Tesis:

Miguel E. Herrera

Miembro del Jurado:

[Signature]

Miembro del Jurado:

[Signature]

Fecha:

18 de Septiembre de 1997

Vicerrectoría de Investigación
Post Grado

[Signature]

Fecha:

18 de septiembre, 1997

DEDICATORIA

A MI MADRE

Por haberme dado la vida
que es lo más importante en este mundo

A LA MEMORIA DE MI PADRE

Que espiritualmente siempre me ha acompañado

A MIS HERMANOS

Por lo que representan para mí
y por ser parte importante de
una hermosa familia unida

A MI ESPOSA E HIJOS

Sin su ayuda y apoyo esta Tesis no hubiera llegado a ser lo que hoy es y que
siempre encontremos profunda comunicación entre nosotros

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a la Profesora MELVA HERRERA quien no estimando tiempo, tuvo la paciencia de asesorar el presente trabajo.

También agradezco a mis compañeros de trabajo en la Dirección de Pequeña Empresa que colaboraron directa e indirectamente en la elaboración de esta Tesis.

Quiero agradecer al Dios Todopoderoso por darme los conocimientos para respetar al Altísimo y meditar siempre en sus mandatos; él me dará inteligencia y la sabiduría que deseo.

Ecl. 6:37

INDICE

	Página
Resumen en Español	
Resumen en Inglés	

CAPÍTULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN

A.	CONSIDERACIONES GENERALES	2
1.	Aspectos Generales	3
B.	JUSTIFICACIÓN	8
1.	Planteamiento del Problema	9
2.	Sistematización del Problema	9
3.	Antecedentes	10
4.	Objetivos Generales	10
5.	Objetivos Específicos	10
6.	Descripción de Capítulos	11
C.	ASPECTOS LEGALES	13

CAPÍTULO SEGUNDO

ORGANISMOS GUBERNAMENTALES DE APOYO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

A	LA EMPRESA	16
1	Concepto de Empresa	16
a)	Importancia del Sector de la Micro y Pequeña Empresa	18
	- Generación de Empleos	18
	- Evitar la Migración Interna	18
	- Estimula el Cooperativismo y las Organizaciones Gremiales	19
	- Impulsora de la Producción y el Consumo de Materias Primas Nacionales	19
	- Incentiva la Creatividad Empresarial	29
2	Estrategias para el fortalecimiento del sector	20
a)	El Proyecto	20
	- Justificación	20
	- Objetivos	21
	- Beneficiarios	22
	- Componentes Financieros	22
	* Intermediación Financiera	23
	* Préstamos Directos	23
	- Requerimientos Financieros	23
	- Costo por proyecto	23
	* Micro Empresa	24
	* Pequeña y Mediana Empresa	24
	- Empleos Generados Estimados	24
	- Mecanismos Generales de Operaciones	25
	- Fortalecimiento Institucional	25
	- Aporte Institucional	26
B.	LA PEQUEÑA EMPRESA	27
1	Concepto y Delimitación	31
a)	Ley N° 8 de 1981	35

	b) Ley N° 1 de 1986	37
	c) Ley N° 9 de 1989	38
1.	Constitución	42
	a) Persona Natural	43
	b) Sociedad de Responsabilidad Limitada	44
	c) Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	45
	d) Sociedad Anónima	46
2	Inscripción	47
3.	Expansión y Contratación	48
	Diferenciación de la Pequeña Empresa con otras figuras	49
	a) Micro Empresa y Mediana Empresa	50
	Restricciones para el acceso a la tecnología y a la capacitación	52
1.	Acceso a la tecnología	53
	El cambio tecnológico: una necesidad del presente	53
2.	Acceso a la capacitación	54
	Capacitación: una necesidad presente	54
3.	Restricciones para el acceso al financiamiento	55
	a) Mayor acceso de la Micro y Pequeña Empresa al crédito	55
	El desempeño económico del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa	56
	a) Políticas Oficiales Tradicionales	56
	b) Un nuevo diagnóstico	57
	c) Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa	58
	d) Principales Areas de Trabajo	59

c) Una nueva Institucionalidad	60
B. DIRECCION GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS	62
1 Generalidades	62
Director General	64
Objetivos de la Dirección General de Pequeña Empresa	66
2 Oficina de Apoyo Administrativo	67
3 Comité de Crédito	68
4 Departamentos de la Dirección General de Pequeña Empresa	70
a) Departamento de Crédito y Operaciones	71
b) Departamento de Registro Oficial	72
c) Departamento de Asistencia Técnica y Administrativa	73
El consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa	75

CAPÍTULO TERCERO INCENTIVOS FISCALES A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A. ANTECEDENTES	77
1 Primer Foro Nacional de la Pequeña Empresa	77
B. LEY N° 8	78
1 Capítulo II Actividades Turísticas	78
2 Capítulo III Incentivos y Beneficios	80

CAPÍTULO CUARTO

LOS NUEVOS CAMBIOS ECONÓMICOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A. ENTORNO ECONÓMICO DE LA GLOBALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	90
1. Relación cronológica del proceso de globalización	90
Características del Proceso de Globalización	91
2. Conceptos de Oportunidades y Amenazas	95
3. Fortalezas de la PYME Panameña	99
4. Debilidades de la PYME en Panamá	100
El Fenómeno de la Globalización y Visión Compartida	101
Una Política Integral para la PYME	102
Acciones Específicas para el rescate, relanzamiento y modernización de la PYME	103
1. Ambito Institucional y de Coordinación Política	103
2. Ambito Financiero	104
3. Ambito de la Producción	106
4. Ambito de Aprovisionamiento Industrial	107
5. Ambito de la Tecnología	108
6. Ambito de la Comercialización	109
7. Ambito de la Inversión	109
8. Ambito de la Empresa	110

9. Globalización y Empresa de Menor Escala	111
10.El Sector y la Cooperación Internacional	115
B. ENTRADA DE PANAMA LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO	121
Los Principios del sistema de comercio	121
Comercio sin discriminaciones	121
Acceso Previsible y Creciente a los mercados	123
Promoción de la Competencia Leal	128
Fomento del Desarrollo y de la reforma económica	129
Argumento a favor del comercio abierto	130
Reseña Histórica del GATT	132
Ronda de Negociaciones Comerciales	134
Ronda de Tokyo	136
¿Tuvo éxito el GATT?	138
La Ronda de Uruguay	140
¿En qué se diferencia la OMC del GATT?	142
¿Cómo se adhieren los países a la OMC?	143
Prestación de asistencia a los países en desarrollo	145
Asistencia especialidad para promoción de las exportaciones	146
Acuerdos comerciales regionales	147
Medidas en materia de salud y seguridad	149
Ayuda a los países menos adelantados	150

Comercio de servicios	151
El Marco	152
El Rol de las PYME en un Marco Competitivo 155	
Las Políticas Económicas y las PYMES	156

CAPÍTULO QUINTO

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

ESQUEMA DE VARIABLES E INDICADORES	159
1. Problemática del Sector	160
a) Financiamiento	160
b) Falta de Capacitación Administrativa	161
c) Asistencia Técnica	162
d) Ventas	162
e) Comercialización y Mercadeo	163
f) Estrechez de Mercado	163
g) Control de Calidad	164
h) Planificación de la Producción	164
i) Ubicación Inadecuada de la Empresa	165
j) Falta de Seguimiento a los programas	165
k) Dificultad para gremiarse	166
2. Encuesta	167
a) Objetivo de la Encuesta	167
b) Listado de Empresas Encuestados	174

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	178
Conclusiones	179
Recomendaciones	182
BIBLIOGRAFÍA	185
ANEXOS	189

INDICE DE CUADROS

Pág.

Cuadro No.1

Globalizaicón, un Fenómeno Diverso

92

Cuadro No. 2

Consecuencias Probables de Distintas Formas de Ingreso
de Capitales Extranjeros

94

INDICE DE FIGURAS

	Página
Figura No.1	
Reducción de la Protección en la Frontera	126
Figura No.2	
Rondas del GATT	135

RESUMEN EN ESPAÑOL

Los grandes cambios Macroeconómicos, que suceden hoy día a nivel mundial, conocidos como Globalización representan el verdadero reto, para nuestros empresarios y el país.

Esto conduce hacer las siguientes preguntas: ¿qué tipo de país somos? y ¿qué tipo de país se quiere?.

Hoy se puede ver con certeza el sufrimiento de los índices de desempleo, pobreza e inseguridad y la urgente necesidad de modernización y actualización tecnológica, del sector empresarial y gubernamental, ante las nuevas tendencias.

Las Micro y Pequeñas Empresas e Industrias se ven obligadas a rediseñar sus estrategias y políticas, teniendo como objetivo el desarrollo eficiente del sector.

En el presente trabajo, se expondrá las razones que se consideran debe darse en derecho y administración, de las Micro y Pequeñas Empresas, analizando la problemática que éstas confrontan, para acceder a la información legal.

El propósito y objetivo operacional de la investigación, se plantean en aquellas nociones generales de las empresas y se enfatiza el enfoque jurídico y administrativo, se identifica la situación actual dentro del nuevo orden económico y la contribución del sector a la economía nacional.

En las recomendaciones y conclusiones se quiere abarcar a las instituciones gubernamentales, financieras, organismos no gubernamentales, nacionales e internacionales, con el objeto de profundizar las mismas en el nuevo entorno global, para lograr la integración en forma efectiva de todos los sectores (Micro, Pequeña, Mediana y Grandes Empresas), y no pierdan las oportunidades que en ésta economía moderna en la cual se desenvuelve el mundo de hoy, la globalización ofrece.

Otra fase y de gran importancia, que se quiere señalar, en este resumen, es la adhesión de Panamá a la Organización Mundial de Comercio (OMC), que implica el compromiso de transformación de la política comercial y la conveniencia de pertenecer a ese foro que rige el 90% del comercio mundial y que abre las puertas de participación en otros bloques comerciales, tales como: El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos de Norteamérica (NAFTA), el Mercado Común Suramericano (MERCOSUR) y otros.

Esta adhesión conlleva la decisión de tomar correctivos, para la inserción lo menos traumática posible, en la economía mundial, ya que el proceso de globalización avanza a una velocidad sin precedentes.

Con estos cambios, se establece como norma, para los empresarios, un proceso de revisión de sus parámetros de operación, con el único propósito de poder sobrevivir y crecer bajo un nuevo contexto económico global.

RESUMEN EN INGLÉS

The great macro economic changes occurring today worldwide, known as Globalization, represent a true challenge for our enterprises and the country.

This leads us to the following questions: what type of country we are? and what type of country we wish to have?

Today, we can observe with certainty, the consequences of unemployment, poverty and instability, and the urgent need for modernization and technological, actualization of the enterprise and government sector, faced to the new tendencies.

The Micro and Small Enterprises and Industries are forced to redesign their strategies and policies, having as an objective the efficient development of the sector.

In this work we will present the reasons we considered must be given in law and administration of the Micro and Small Enterprises analyzing the problem they face to access to the legal information.

The operational purpose and objective of the investigation is stated in those general notions of the enterprise and emphasizes the legal and administrative focus, identifies the present situation within the new economic order and the sector contribution to the nation economy.

In our recommendations and conclusions we want to enclose the government and finance institutions, and the national and international NGOs, in order to study them in depth, in the new world scene to achieve an effective integration of all the sectors (Micro, Small, Medium and Big Enterprises) and not lose the opportunities that this modern economy in which the world develops today, the globalization offers.

Another phase of great importance, that we want to point out in this summary is the adhesion of Panama to the World Commerce Organization, that implies the compromise of transformation of the commerce policy and the convenience of belonging to this forum, that rules the 90% of the world commerce and opens the doors of participation in other commercial blocks, such as: The Free Trade Treaty between Canada, Mexico and the United States of America (NAFTA), the Southamerican Common Market (MERCOSUR), and others.

This adhesion leads to the decision of making corrections for the less possible traumatic insertion to the world economy, since the globalization process advances at an unprecedented speed.

With these changes, it is established as a norm for our enterprises, a process of integral revision of the operation parameters with the sole purpose of being able to survive and grow under the new world economic context.

CAPÍTULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN

A. CONSIDERACIONES GENERALES

Nuestro país, se encuentra sumergido dentro del contexto de una cantidad de retos, que obligan a realizar un alto, para meditar por un período extremadamente pequeño, y se hacen las preguntas siguientes

¿Qué tipo de país somos?, ¿Qué tipo de país se quiere?

Hoy se puede ver con certeza, el sufrimiento de los índices de desempleo, pobreza e inseguridad y la urgente necesidad de modernización y actualización tecnológica del sector empresarial

En estos momentos en que se está iniciando medidas trascendentales, a nivel de política económica nacional, introduciendo el mercado en el contexto de ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (conocido como G.A.T.T siglas en Inglés) con miras a formar parte de la Organización Mundial del Comercio y con formales expectativas de suscripción al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (conocido como N.A.F.T.A. siglas en inglés), es cuando se debe hacer más énfasis en la necesidad de planear a corto plazo en el interior de las empresas, y tomar decisiones aprovechándose de las variables externas. Cada día, el comercio nacional e internacional, se vuelve más competitivo, complejo, dinámico y libre, motivo suficiente, para que los administradores se vuelquen a reconocer vitales los incentivos legales todavía existentes, para determinadas ramas de la actividad económica.

El presente estudio cuyo Título es **LA MICRO, PEQUEÑA EMPRESA PANAMEÑA, SU PROYECCIÓN FRENTE A LAS INNOVACIONES ECONÓMICAS DE GLOBALIZACIÓN**, busca proporcionar una guía práctica, a cualquier administrador de

DE GLOBALIZACIÓN, busca proporcionar una guía práctica, a cualquier administrador de Empresas, para hacer conocedor del ambiente legal externo que ampara a las pequeñas organizaciones, con el propósito de suministrar luces, para una planeación estratégica de su futuro.

1. Aspectos Generales:

El análisis histórico y descriptivo del tema de la Micro, Pequeña Empresa, en lo que respecta a beneficios de índole legal, se hace con el firme convencimiento de que un administrador de empresas moderno necesita cubrir varias facetas del conocimiento y profundizar en otros aspectos que rebasen lo puramente directivo, lo exclusivamente organizativo, lo eminentemente interno.

Hoy en día, no deben existir administradores de empresas pasivos, porque el principio ineludible y sacrosanto del administrador, es la maximización “ad infinitum” del capital neto de la empresa. Se puede decir, que la Micro y Pequeña Empresa Panameña, es aquella que tiene como meta que todas las empresas deben acogerse a los incentivos fiscales que ésta Ley confiere; deberán estar comprendidos dentro de los parámetros de Micro y Pequeñas Empresas que ésta Ley determinará saber: activo y capital social que no excedan de 100,000.00 y el valor de sus ventas netas anuales no excedan de 100,000.00.

Deben dedicarse a alguna actividad de manufactura; ya sea artesanal, mecanizada o por combinación de ambas.

Es muy importante, comprobar su condición de Micro o Pequeña Empresa Manufacturera, ante el Departamento de Registro Oficial de la Micro y Pequeña Empresa de la Dirección General de la Pequeña Empresa.

La administración de empresas y el derecho están enlazados y dependen recíprocamente. Para quién quiera invertir en organizaciones turísticas y administrárlas deben procurar conocer directamente, o a través de otras personas, las Leyes Turísticas Ley N° 8 de 14 de junio de 1994 (Gaceta Oficial 22 558 de 15 de junio de 1994), Ley n° 81 de 22 de diciembre de 1976 (Gaceta Oficial 18 245 de 31 de diciembre de 1976) y el Derecho Ley N° 26 de 27 de diciembre de 1967 (Gaceta Oficial 15 969 de 9 de octubre de 1967).

Quien aspire a manejar adecuadamente una empresa procesadora, para la exportación y quiera sujetarse al régimen de incentivos conocerá la Ley N° 25 de 30 de noviembre de 1992 (Gaceta Oficial 22 175 de 2 de diciembre de 1992), el Decreto Ejecutivo N° 1-d de 28 de enero de 1994 (Gaceta Oficial 22 510 de 2 de febrero de 1994) y la Ley N° 16 de 6 de noviembre de 1990 (Gaceta Oficial 21 662 de 9 de noviembre de 1990).

En el mismo orden de ideas, el inversionista que ~~desee~~ iniciar un negocio formal, se sujetará a lo dispuesto en la Ley N° 25 de 26 de agosto de 1994 (Gaceta Oficial 22 611 de 30 de agosto de 1994) que regula el ejercicio del comercio y la explotación de las industrias. Con relación al tema de industrias, ayudará conocer los lineamientos generales de la Ley N° 3 de 20 de marzo de 1986 (Gaceta Oficial 20 518 de 24 de marzo de 1986).

Para subrayar más la idea, un administrador bancario exitoso manejará el Decreto de Gabinete N° 238 de 2 de julio de 1970, el administrador de una compañía financiera dominará la Ley N° 20 de 24 de noviembre de 1986, un asegurador conocerá la Ley N° 55 de 20 de

diciembre de 1984, un reforestador se guiará por la Ley N° 24 de 23 de noviembre de 1992 y la Ley N° 1 de 3 de febrero de 1994 y una fiduciaria reconocerá la importancia que tiene la Ley N° 1 de 5 de enero de 1984

El presente trabajo de graduación, busca fijar las proyecciones frente a las innovaciones económicas y globalización de la Micro, Pequeña Empresa Panameña que sirva como guía completa al Administrador, para planear a plazo intermedio el devenir de la organización, y son los incentivos legales insumos importantes, para quien tiene la imprescindible tarea de planear en una Micro y Pequeña Empresa.

Las diferentes operaciones realizadas por las empresas pequeñas, cualesquiera que sea el tipo de actividad que realicen, deben ser objeto de una adecuada planeación, que asegure el curso normal de las actividades y el logro de los objetivos esperados. En ese sentido, concretar los incentivos legales a la Micro y Pequeña Empresa, es parte importante en el proceso de planear y llega tener especial importancia, para los administradores, en su gestión operacional y financiera, detectando a tiempo cualquier deficiencia con respecto a las metas y objetivos trazados

Uno de los grandes problemas que se encuentra en la Micro y Pequeña Empresa, hoy día, es la poca o ninguna importancia que se da a la planeación y a la utilización de ésta función de que comprueben su condición administrativa, como medio de identificar oportunidades estratégicas y beneficiosas, como la exoneración total del impuesto sobre la renta durante los primeros cinco años

Si se analiza las escuelas tradicionales clásicas, conductistas y cuantitativas de la administración se puede ver cómo se enfocaron hacia los eventos en el seno de la organización

Cuántos subalternos deben tener los administradores, por qué deben los administradores mejorar las condiciones de trabajo, y cómo pueden utilizar la nueva tecnología en la toma de decisiones. Estos teóricos, se desarrollaron en la primera mitad de este siglo, épocas en que las organizaciones operaban dentro de un entorno relativamente estable y predecible, razón por la cual menospreciaron la importancia del entorno externo. En la actualidad, el contexto externo sufre cambios acelerados y continuos en materia comercial, tecnológica y legal, que tienen muy diversos efectos en las organizaciones y sus estrategias administrativas. Cerrarse al ámbito externo, es uno de los problemas confrontados por administradores de empresas contemporáneos.

El propósito al desarrollar este interesante tema, ha sido el dar a conocer, resumidamente, la Micro y Pequeña Empresa panameña, su proyección frente a las innovaciones económicas de globalización, en la República de Panamá. Se intentará abarcar en ésta obra, toda legislación sobre Micro y Pequeña Empresa, de tal manera que se ofrezca en un solo texto, un análisis sobre los alicientes comerciales, laborales, fiscales, financieros y administrativos.

Por considerar de gran importancia que los empresarios vean la necesidad de conocer el ambiente externo de las organizaciones, identifiquen oportunidades y determinen estrategias, es nuestra inquietud formar una guía práctica, que sirva de marco de referencia, para la Micro y Pequeña Empresa en la administración de los incentivos legales y, en la formulación de metas a corto plazo o a plazo intermedio, para alcanzar los objetivos deseados.

En el desarrollo de la investigación se ha encontrado con algunas limitantes, que escapan de nuestro control, como por ejemplo: la dificultad, para concertar entrevistas, la

insuficiencia de literatura jurídica, sobre la Micro y Pequeña Empresa y la subjetividad que podría caracterizar las respuestas y opiniones de los entrevistados, considerando que los datos son más cualitativos que cuantitativos.

Este trabajo está circunscrito a la proyección de la Micro y Pequeña Empresa, frente a las innovaciones económicas de globalización. Se procederá, seguidamente a realizar un recuento bibliográfico (marco referencial) que proporcione elementos de juicio suficiente, para poder hacer la compilación que se aspira de los incentivos legales a la Micro y Pequeña Empresa, con la finalidad de poder confirmar la hipótesis.

El análisis del tema, sobre la Micro y Pequeña Empresa Panameña, su proyección frente a las innovaciones económicas de globalización, es fundamental por sus antecedentes históricos, en contar lo que hoy se puede decir: que su potencialidad actual y futura en el contexto económico nacional e internacional, de forma tal que identifique su contribución a la economía propiamente dicha.

Por todo esto, éste proyecto se circunscribe a identificar la actual situación de la Micro y Pequeña Empresa Panameña, dentro del nuevo orden económico y su contribución a la economía nacional.

B. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo está circunscrito a la proyección de la Micro y Pequeña Empresa, frente a las innovaciones económicas de globalización, a proporcionar elementos de juicio suficientes, para poder hacer la compilación que aspiramos de los incentivos fiscales, con la finalidad de poder confirmar la hipótesis y a identificar la actual situación de las empresas en estudio, dentro del nuevo orden económico y su contribución a la economía nacional.

El nuevo entorno económico mundial exige conocer las ventajas y desventajas que éste entorno influye, en el sector de la Micro y Pequeña Empresa, como parte integral de la economía nacional.

La nueva era de los 90, lleva a una orientación económica con un enfoque totalmente diferente a las otras décadas en donde la Micro y Pequeña Empresa juega un papel más importante por las estrategias de globalización y modernización de la economía.

La innovación del tema, presenta un número delimitado de preguntas que exige respuestas concretas y prácticas.

El modelo teórico, identificado, se enmarca en la actividad y la realidad proyectada, evidenciando los cambios y ajustes requeridos, para alcanzar objetivos.

Las conclusiones y recomendaciones, se efectuarán en base a datos reflejados en el contenido del análisis y serán precisos y medidos dentro de la realidad conceptual y ejecutable.

El título responde a los objetivos de las investigación, cifrándonos a las normas de la metodología, formal aceptada por la Facultad de Administración de Empresa y Contabilidad, utilizando un lenguaje claro y preciso, presentando todas las gráficas y anexos en forma clara, comprensible y exacta, apoyándose en una bibliografía bien clasificada y citada.

1. Planteamiento Del Problema:

¿Qué factores influyen actualmente en la Micro y Pequeña Empresa, para lograr el desarrollo recíproco que se presenta entre los aspectos de mercadeo, producto, promoción, precio, plaza, el entorno económico de la globalización y la apertura del libre comercio entre las naciones?.

2. Sistematización Del Problema:

¿Qué es la influencia de la apertura del libre comercio en las Micro y Pequeñas Empresas Nacionales?.

¿Cuál es la incidencia de la estructura del mercado interno en cuanto asistencia técnica y control de calidad de la Micro y Pequeña Empresa?.

¿Qué características económicas, políticas, así como la implementación de la nueva ley, afectan a las Micro y Pequeñas Empresas?.

¿Cuál es el grado de desarrollo recíproco potencial de este sector en el área socioeconómico del país?.

3. Antecedentes:

En Panamá, el 1 de octubre de 1917, comienza a regir la Ley N° 2, de 1916 por la cual se aprueba el Código de Comercio y se introduce una norma que favorece a comerciantes cuyo activo sea inferior a B/ 500.00.

Por Decreto Ejecutivo N° 43 del 10 de mayo de 1973 (Gaceta Oficial N° 18.845 de 14 de junio de 1979), se crea la Dirección General de la Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias, fue motivo para la creación de excertas legales, especialmente en materia de incentivos fiscales e industriales.

4. Objetivos Generales:

Dar a conocer las innovaciones económicas de globalización, para las Micro y Pequeñas Empresas.

Analizar los alicientes comerciales, fiscales, financieros y administrativos, para las Micros y Pequeñas Empresas.

5. Objetivos Específicos:

- Conocer los beneficios de globalización a la Micro y Pequeña Empresa.
- Identificar la importancia socioeconómica de globalización para la Micro y Pequeña Empresa.

- Presentar las expectativas, para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.
- Concretar las ventajas y desventajas de la Micro y Pequeña Empresa con el nuevo entorno económico

6. Descripción de Capítulos

El trabajo de Graduación está seccionado, en cinco capítulos. El primero de ellos se dedica a introducir el tema, a explicar las razones por las que se considera imperiosa la alianza, entre el Derecho y la Administración de Empresas, se presenta el estado de problemas y la situación actual que experimentan las Micro y Pequeñas Empresas, en cuanto al acceso a información legal, se formula las preguntas y las hipótesis del problema, se detallan limitaciones y delimitaciones.

El Segundo Capítulo, comprende inicialmente las nociones generales sobre el concepto de empresa, haciendo énfasis en los diferentes enfoque jurídicos y administrativos y los organismos gubernamentales de apoyo.

El Tercer Capítulo, se hace un breve estudio sobre los incentivos fiscales a la Micro y Pequeña Empresa, donde se verán los beneficios que otorgan las Leyes N° 9 y N° 8 de incentivos fiscales a los Micro y Pequeñas Empresas y las de actividades Turísticas en la República de Panamá respectivamente.

En el Cuarto Capítulo, se ha de referir a los Nuevos Cambios Económicos de la Micro y Pequeña Empresa, todo con la finalidad de fundamentar el análisis e interpretación de los datos.

El quinto Capítulo, se dedica a la aplicación y análisis de la encuesta.

Al finalizar este trabajo, se presentan las conclusiones, recomendaciones, como aporte, para posteriores estudios.

C. ASPECTOS LÉGALES

LEY N° 2 de 1916	Por la cual se aprueban los Código penal, de Comercio, de Minas, Fiscal, Civil y Judicial.
DECRETO EJECUTIVO N° 43 de 10 de mayo de 1979	Por medio del cual se crea la Dirección de Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias.
GACETA OFICIAL N° 18.845 de junio de 1979	
LEY N° 8 de 30 de abril de 1981	<p>Por la cual se deroga la Ley N° 95 de 31 de diciembre de 1976, y se dictan otras disposiciones, en su artículo uno.</p> <p>Artículo 1: El artículo 212 del Código del trabajo quedará así: Se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo anterior los siguiente casos:</p> <p>7.- Trabajadores permanentes o de planta de pequeñas empresas agrícolas, pecuarias, agroindustriales o manufactureras. Se consideran tales las siguientes: agrícolas o pecuarias con 10 o menos trabajadores; agroindustriales con 20 o menos trabajadores y manufactureras con 15 o menos trabajadores.</p>
LEY N°1 de enero de 1986	<p>Artículo 1.-</p> <p>Se consideran pequeñas empresas, para los efectos de la Ley laboral, las que tengan diez (10) o menos trabajadores permanentes o de planta, si se trata de empresas agrícolas, pecuarias o de servicios o ventas al por menor, quince (15) o menos si se trata de empresas manufactureras y veinte (20) o menos si se trata de empresas agroindustriales.</p>
LEY N° 9 de 19 de enero de 1989	Por la cual se adopta una legislación sobre incentivos a la Micro y Pequeñas Empresas del País, incluyendo únicamente a las empresas que se dediquen a actividades de manufactura, ya sea mediante equipo mecanizados, por medios artesanales o una combinación de ambos.

LEY N° 25 de 26 de agosto de 1994	Por la cual, se reglamenta el ejercicio del Comercio y la explotación de la industria.
DECRETO ALCALDICIO N° 11 de 18 de enero de 1991	Por el cual, se autoriza la exposición y venta de artesanías, pinturas, dulces en conservas nacionales en la Plaza Porras.
LEY N° 8 de 14 de junio de 1994	Por medio de lo cual, se promueven y reglamentan las actividades turísticas en la República de Panamá
LEY N° 2 de 11 de febrero de 1982	Por la cual, se organiza el Ministerio de Comercio e Industrias
RESUELTO N° 56 de 1° de febrero de 1983 del Ministerio de Comercio e Industrias	Por medio del cual, se crea la Dirección de Artesanías Nacionales con la finalidad de brindar apoyo en materia administrativa, laboral y financiera al artesano panameño.

CAPÍTULO SEGUNDO

ORGANISMO GUBERNAMENTALES DE APOYO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

A. LA EMPRESA

En una economía de mercado, o sea aquella en la que se compran y venden bienes y servicios a precios determinados en mercados libres y competitivos, las empresas son los agentes principales, para la producción y distribución de bienes y servicios. En un sentido social más amplio, las empresas son los administradores del inventario de recursos productivos de la sociedad, debiéndose a ella, y están encargadas de producir los bienes y servicios que la sociedad desea, de la manera más eficiente posible, a través de la intercesión de elementos que procuren el menor costo y la mayor productividad. Son las empresas las que emplean los escasos recursos consistentes en terreno, mano de obra, bienes de capital y el factor empresarial en complejo mundo comercial en que nos desenvolvemos.

1. Concepto de Empresa:

El vocablo *empresa*, proviene etimológicamente del latín *in-prehensa*, que significa cogida o tomada. El término, es utilizado en diversos sentidos. El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua da diferentes connotaciones:

Acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza. Cierta símbolo o figura enigmática, que alude a lo que se intenta conseguir o denota alguna prenda de que se hace alarde, para cuya mayor inteligencia se añade comúnmente alguna letra o mote. Intento o designio de hacer una cosa. Casa o sociedad mercantil o industrial fundada, para emprender o

llevar a cabo construcciones, negocios o proyecto de importancia. Obra o designio llevado a efecto, en especial cuando en él intervienen varias personas.

De las acepciones transcritas colegimos que en el lenguaje común la palabra empresa tiene alcance múltiple. Inclusive, la Real Academia Española ofrece un significado comercial del término empresa, a saber:

Como Entidad integrada, por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de presentación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad.

La acepción comercial que brinda el diccionario, en cuestión, se acerca más a un concepto jurídico de empresa, que a un concepto esencialmente administrativo, por el cual no satisface. Además, adolece de algunas insuficiencias que se irán corrigiendo a medida que transcurre el presente capítulo, intentar alcanzar un significado interdisciplinario modelo porque, como expresara un insigne autor argentino Le Pera, indicó que "todo intento por describir o definir en si misma a la empresa, es una tarea condenada de antemano al fracaso, porque no hay tal noción absoluta por captar. Existe un uso común de la palabra en el lenguaje no científico, pero su significado y referencias son demasiado vagas, para que puedan resultar suficientes sin más especificaciones". Como se verá más adelante, la empresa no puede ser confundida con las cosas en que se concreta, ni con los fines que persigue, ni con las actividades que realiza, ni con el empresario que dirige, ni con el personal que labora, ni con las infraestructuras que la componen. La empresa, es una conjunción de todos estos elementos.

a) Importancia del sector de la Micro y Pequeña Empresa.

Las expectativas, para el desarrollo nacional, se enmarcan dentro del contexto de la generación de empleos, la migración interna, el cooperativismo, impulso de la producción y el consumo de materias primas y la creatividad empresarial que vienen hacer las principales características que la micro y pequeñas empresas viven en el desarrollo nacional.

- Generación de Empleos:

En cuanto a este aspecto es necesario considerar dos puntos básicos: la consolidación de empleos en las empresas ya que existen y en la creación de nuevos empleos.

En relación al primer aspecto, se dirá que la Micro y Pequeña Empresa ha logrado mantener una gran cantidad de empleos ya existentes, aún dentro de un periodo difícil de nuestra economía. Por lo que se ha mantenido funcionando el aparato productivo de éstos sectores empresariales, en beneficio de una gran cantidad de empleados y empresarios.

El segundo aspecto, que contempla nuevos empleos, presenta una gran cantidad de mano de obra desocupada y específicamente juvenil, los cuales necesitan con urgencia se promuevan proyectos de inversión en los sectores de MyPE., del país. Ahora bien, el promover esto tipos de empresas tienen su importancia en la generación de empleos, en los lugares donde está originando el desempleo (evita la migración), por ello que los nuevos proyectos de promoción, deben estar dirigidos con este fin social y económico en los lugares donde la situación del desempleo está creciendo.

- Evita la Migración Interna:

El desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, solamente brinda empleo, sino que ayuda a mantener un equilibrio en el desarrollo del país, ya que evita que grandes

cantidades de pobladores emigren, hacia los centros principales de empleo, ya que el aglutinamiento de familias dentro de las periferias de las ciudades conlleva al hacinamiento de las personas y a la vez hace duplicar esfuerzos al gobierno, para poder brindar mejores servicios, los cuales por la misma problemática no son resueltos de la mejor manera.

Dentro de ésta problemática, surge como vehículo de posible solución, la creación de polos de desarrollo, que incluya infraestructuras adecuadas, para este sector empresarial. El mismo se debe desenvolver en áreas específicas que produzcan el asentamiento de la mejor manera posible.

- Estimula el Cooperativismo y las Organizaciones Gremiales:

Es necesario aprovechar las potencialidades económicas y sociales, que presentan las Micro y Pequeña Empresa, en el contexto nacional, su rol en el proceso de desarrollo de Panamá, debe establecerse dentro de las políticas de desarrollo del gobierno y debe contar con el apoyo de la organización institucional existente (entidades de gobierno involucradas).

Ahora bien, si se quiere lograr que las políticas de desarrollo del sector sean fructíferas, es necesario que lo Micro y Pequeña Empresa, se organicen en cooperativas o bien establezcan mecanismos gremiales mediante los cuales puedan hacer llegar sus posiciones a los niveles de decisión de las políticas nacionales. Pues el agruparse les brinda una conciencia política y social, que va a llevar a establecer una estructura económica que beneficiará al país.

A su vez les puede permitir mejorar la capacidad de negociación, para fines de subcontratación que se puedan dar o bien encontrar mecanismos, para desarrollar de buena manera sus actividades (producción, créditos, comercialización, abastos, etc.).

- Impulsora de la Producción y el Consumo de Materias Primas Nacionales:

Los aspectos antes mencionados, son elementos típicos que presentan las Micro y Pequeña Empresa, y los mismos se sustentan mediante:

- Existencia de una elevada cantidad de establecimientos.
- Salarios mínimos (en la mayoría de las empresas)

- Necesidades bajas de capital (inversión)
- Uso elevado de mano de obra (calificada o no)
- Rápida adaptabilidad a las demandas cambiantes
- Uso primordial de materia prima nacional (ahorro de divisas)

Todo lo anterior brinda una distribución más equilibrada del ingreso y eleva la importancia del sector

- Incentiva la Creatividad Empresarial:

Dentro del marco de desarrollo empresarial, es importante hacerle frente al avance tecnológico de estos tiempos

En el reto, la creatividad juega el papel de impulsora de la innovación y la potencialidad productiva de las empresas. No obstante, la Micro y Pequeña Empresa, panameña es más que nada, innovadora de productos más que de procesos, por lo que es recomendable redoblar esfuerzos, para que la creatividad y la formación empresarial, traten de igualar ambas funciones dentro del ámbito del funcionamiento de las empresas (innovación de productos y procesos)

2. Estrategias para el fortalecimiento del sector:

En este acápite, se tratará de establecer una estrategia, para impulsar al sector de la Micro y Pequeña Empresa, para que logre romper gradualmente, su estancamiento económico

a) El Proyecto

- Justificación

En este acápite se tratará de establecer una estrategia para impulsar al sector de la Micro y Pequeña Empresa para que logre romper gradualmente, su estancamiento económico

Es decir, implementar un Programa (**Plan Piloto**), para dar asistencia Financiera, Técnica y Administrativa a las micro y pequeñas empresas a nivel nacional.

Este **Plan Piloto** debe ejecutarse a través de la asignación de recursos a los micro y pequeños empresarios, cuya accesibilidad a las fuentes tradicionales de financiamiento es muy limitado. Igualmente es imprescindible aplicar controles financieros que impidan la mala utilización de estos recursos y que permitan evaluar permanentemente el desarrollo del Programa, ya que de la efectividad del mismo, dependerá, que dichos proyectos puedan ser empleados para darle cobertura a un número mayor de beneficiarios.

Por otra parte, se debe estimular la creación de proyectos nuevos que amplíen las actividades dentro del sector de la Micro y Pequeña Empresa. Sin embargo, estos deben estar respaldados por estudios previos que demuestren su viabilidad técnica-financiera.

Este **Plan Piloto** de asignación de recursos deben estar acompañado por un sistema de capacitación efectiva que garantice el máximo aprovechamiento de estos recursos. Es decir, los micro y pequeños empresarios deben ser capacitados técnica y administrativamente para que manejen sus empresas con criterios científicos y gerenciales. Ya que la administración ineficiente de sus negocios, por falta de capacitación y asistencia técnica constituyen uno de los factores primordiales de estancamiento del sector.

Asimismo es recomendable, que la entidad administradora de los recursos financieros, integre un equipo interdisciplinario responsable de dar seguimiento, asesoría, y de evaluar los proyectos que reciban los beneficios de este **Plan Piloto**.

Es importante señalar esto, porque otro de los problemas del sector es la falta de seguimiento a los programas establecidos. En consecuencia uno de los factores de control requeridos para alcanzar las metas y objetivos del Plan Piloto y de todos los Programas que impalten en el futuro, es la integración de este equipo interdisciplinario que supervise el desarrollo de los programas, de forma tal, que puedan contribuir efectivamente en lograr la viabilidad técnica, administrativa y financiera de los mismos.

- Objetivos:

*** Objetivo General**

Promover el desarrollo de las Micros y Pequeñas Empresas a nivel nacional de acuerdo a las políticas y lineamientos establecidos por el Gobierno Nacional en el documento denominado **"Desarrollo Social con Eficiencia Económica"**.

• **Objetivos Específicos:**

Mejorar la situación del empleo e ingreso, y en general la productividad de las micros y pequeñas empresas a nivel nacional.

Facilitar a las micros y pequeñas empresas a nivel nacional, el acceso al crédito productivo-institucional a costos razonables

Proporcionar capacitación profesional y asistencia técnica a los empresarios de las micros y pequeñas empresas dirigidos a mejorar su gestión empresarial, sus destrezas y conocimientos técnicos productivos y la promoción y mercadeo de sus productos en el marco de la globalización.

Facilitar la incorporación de nuevas tecnologías, existentes en el mercado local y/o en otros países, adecuándolas a sus necesidades y capacidad de inversión.

Promover el acceso a nuevos mercados a nivel nacional e internacional, para la producción de sus bienes y servicios.

- Beneficiarios

Este programa está dirigido principalmente a micros y pequeños empresarios ubicados tanto en las áreas rurales como urbanas y tradicionalmente marginados del crédito y la asistencia técnica ofrecidos por el sector público y privado.

No obstante, además de este grupo-meta que serán atendidos a través de un modelo de intermediación financiera (Organización No Gubernamental-ONG'S), existen otros beneficiarios tipo que igualmente podremos apoyar mediante la implementación de los siguientes modelos de financiamiento.

- Componentes Financieros

Con el propósito de atender a los diferentes beneficiarios-objetivos de este programa se están diseñando los siguientes modelos de financiamiento:

a. Intermediación Financiera (ONG'S)

Este modelo estará dirigido al grupo de beneficiarios con dificultades de acceso a las fuentes tradicionales de financiamiento y su propósito es fortalecer las empresas existentes y promover nuevas empresas. El porcentaje destinado a este modelo será de 40% del monto total a financiar. Las solicitudes de estas ONG'S deberán ser aprobadas o rechazadas por el Comité de Crédito del Ministerio de Comercio e Industrias de acuerdo al reglamento vigente, previa evaluación.

b. Préstamos Directos

Esta figura deberá establecer financiamiento directo a los micros y pequeños empresarios a través de la Dirección General de la Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias.

Los requisitos de pre-calificación se establecerán de acuerdo al Manual de Procedimientos que será elaborado por la Dirección General de la Pequeña Empresa. Estas solicitudes deberán ser aprobadas o rechazadas por el Comité de Crédito del Ministerio de Comercio e Industrias, previa evaluación técnica-financiera. El porcentaje asignado a este grupo-meta es de 60% del total a financiar.

- Requerimientos Financieros:

De acuerdo a la metodología utilizada el monto requerido total deberá ser desglosado como se detallan en el siguiente cuadro:

Beneficiarios	Monto B/	Porcentaje
Intermediación Financiera	4,000,000	40.0
Préstamos Directos	6,000,000	60.0
Totales	10,000,000	100.0

Costo Promedio por Proyecto:

En base a las necesidades financieras recabadas se estima un monto promedio de financiamiento detallados de la siguiente forma.

*** Micro Empresa:**

Los requerimientos financieros promedios para dar asistencia a la micro empresa es de \$3,500.00 lo cual representa a los negocios nuevos y/o los ya establecidos y que necesitan mejoras o están tratando de expandirse.

Este costo promedio de \$3,500.00 multiplicado por la cantidad de microempresas (500) que pretende cubrir, nos arroja un total de \$1,750,000.00 en asistencia financiera para la microempresa.

*** Pequeña y Mediana Empresa:**

Las necesidades financieras promedio para la pequeña y mediana empresa es de \$10,000.00 lo cual representa a negocios nuevos y los que están en vías de ampliar y/o mejorar sus actividades.

Igualmente el costo de \$10,000.00 por el número de empresas beneficiarias (425), totalizaría un total de \$4,250,000.00 en asistencia financiera para la pequeña y medianas empresas nacionales.

En consecuencia el monto requerido para dar asistencia técnica financiera a más de 900 empresarios de la micros, pequeña y medianas empresas será de \$6,000,000.00 (Seis millones de dólares).

De llevarse a cabo este **Plan Piloto**, con todos los controles técnicos, administrativos y financieros que el mismo debe contemplar, podría ser el inicio de una nueva era para este sector, incorporándolo en mayor grado, en el proceso de desarrollo nacional

- Empleos Generados Estimados:

En el siguiente cuadro se desagrega el nivel de empleos generados estimados, por tipo de empresa

EMPLEOS ESTIMADOS

Tipo de Empresa	No. de Empleos	Porcentajes
ONG'S	1,000	39.0
Micro	500	20.0
Pequeña y Mediana	1,060	41.0
TOTALES	2,560	100.0

- Mecanismos Generales de Operación:

Los recursos, ya sean en su totalidad o por desembolsos parciales de la fuente serán depositados en una cuenta en el Banco Nacional de Panamá, bajo la denominación **Proyecto Panamá-Taiwan**.

- Fortalecimiento Institucional:

Es necesario un programa de fortalecimiento institucional a la Dirección General de la Pequeña Empresa como componente necesario para el desarrollo efectivo del Proyecto en aspectos como

- * Brindar asesoría y capacitación a la Dirección General de la Pequeña Empresa e intermediarios financieros en todos los aspectos referentes al otorgamiento y manejo de los créditos de los pequeños empresarios de la micro y pequeña empresa.

- * Apoyar a la DGPE en el diseño y operación de un sistema centralizado de información relativo a la ejecución y seguimiento de los programas de créditos

- * Apoyar a la DGPE en el diseño y ejecución de un sistema permanente de evaluación del impacto de los programas de crédito, capacitación y asistencia técnica al sector

- * Apoyar a la DGPE en proyectos de transferencia de tecnologías (Extensionistas empresariales)

- * Apoyar a la DGPE en la elaboración de los contenidos de los programas de capacitación y asistencia técnica a los micro y pequeños empresarios

- Aporte Institucional:

La DGPE cuenta con un personal capacitado y con experiencia en el manejo de crédito, asistencia técnica y capacitación al sector de la micro y pequeña empresa. Anexamos cronogramas de organización y estructura de personal.

B. LA PEQUEÑA EMPRESA *

La Pequeña Empresa, en su sentido más sencillo y abarcador, comprende al ser humano o a un conjunto de personas trabajando con utensilios rudimentarios y en ínfima escala. Así, la Pequeña Empresa nace intuitivamente con el hombre mismo, producto del designio humano, por ir en búsqueda de satisfacción de necesidades vitales. El hombre, se organiza estableciendo niveles jerárquicos, reglas de comportamiento y mecanismos, para distribuir la riqueza que se generaba; claro está que la manera era sumamente primaria. Para el antropólogo norteamericano Lewis Morgan, la sociedad humana se desarrolló en tres (3) estadios, a saber: el salvajismo, la barbarie y la civilización. En todos ellos, al no existir la propiedad privada y el Estado propiamente tal, las familias (punalúa, sindiástica, consanguínea o monogámica) se constituía en núcleos productivos para la explotación de la tierra y el autoconsumo.

Después de la época primitiva o prehistórica, en que las personas se agrupaban en familias, clanes, gens y fratrias (las fratrias eran las grandes familias griegas liderizadas por el más viejo o fratriarca. Las gens, son homólogas romanas, dominadas por el pater-familiae), tribus, curias, centurias y comunidades, se empieza a dividir el suelo estableciéndose formalmente la propiedad privada y el Estado, para protegerla y sustentarla (este tema lo desarrolló ampliamente el sociólogo dialéctico alemán Friedrich Engels en su obra *El origen de la familia, propiedad privada y el estado*). Se desarrolla entonces la producción de tipo mercantil, a través de empresas familiares que especulaban con sus producto. Aquellas, en algunas circunstancias, llegaban a tener gran número de trabajadores gracias al régimen

esclavista que imperaba, pero ésta particularidad no era base suficiente, para asignar a la unidades productivas una dimensión que las diferenciara.

En la edad media, la sociedad europea, se fundamentaba en la agricultura y ganadería, surgiendo algunos oficios manuales que hicieron intensificar la comercialización y la navegación y, con ésta última, el intercambio internacional. A mediados del presente milenio, los artesanos y mercaderes (burgueses) formaron un grupo nuevo que habitaba en las ciudades, asumiendo el control de la artesanía y el trueque, en contraposición con los nobles del campo.

Los artesanos originaron un sistema de producción industrial reducido al empleo de máquinas o artefactos manuales. Contrataban aprendices y se reunían en corporaciones por oficio, para defender sus propios intereses de grupo. Estas corporaciones eran presididas generalmente por quienes poseían los talleres más grandes. Es así, como emergen las primeras intenciones por diferenciar a las empresas, según su tamaño.

La Revolución Industrial y, consigo la época moderna, trajo como consecuencia la repentina aparición de un sin número de empresas producto de la intensificación del comercio interno y externo. Se transforman las empresas artesanales, en empresas de diversas actividades económicas, lo que genera suficiente trasfondo real, para separar a las empresas, según el sector en que se desenvuelven y según la magnitud de sus instalaciones y ventas. Inclusive, aparecen en el siglo XIX los conceptos de *monopolios, oligopolio, carteles, trust e imperialismo económico financiero* (mencionados por Lenin, VI. en su obra *El Imperialismo, Etapa Superior del Capitalismo*) a nivel doctrinal, lo que deja sentado el interés que muestran los autores en la proporción de las empresas y la participación de éstas en la sociedad capitalista.

A nivel bibliográfico, después de la primera guerra mundial, comienza a manejarse por primera vez el concepto de pequeña empresa, en Europa, transmitiéndose después a América del Norte. La literatura sobre el tema, es un tanto difusa y esporádica en ambos continentes. No fue sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial, que se formalizó el concepto a través de la Organización de Naciones Unidas. La Organización Internacional del Trabajo, se ocupa de la materia de pequeña y micro empresa al tratar sobre la regulación del sector informal de la economía.

Se conduce por separado la problemática de las pequeñas y micro empresas al constatarse que gozan éstas de grandes ventajas que se trasladan a todo el sistema económico, que hasta ese momento no habían sido objeto de medición, estudio y análisis. Indica De Soto, Hernando, 1987, que entre las ventajas merece destacar, que ofrecen un alto volumen de empleo, permiten extender geográficamente el proceso de desarrollo industrial y reducen la exigencia de mano de obra calificada. Se crean campañas en Europa, principalmente en Italia (según Nicolás Ardito Barletta, en su Conferencia Magistral, *La Privatización*, dictada en el Aula Magna de la Universidad Santa María La Antigua el martes 25 de junio de 1991), para hacer participe a la economía subterránea o informal de la economía institucionalizada, proveyendo a la pequeña empresa de alicientes financieros en un principio, fiscales posteriormente.

En Panamá, a partir del primero de octubre de 1917, comienza a regir la Ley N° 2 de 1916, por la cual se aprueban los Códigos penal, de comercio, de minas, fiscal, civil y judicial, elaborados por la Comisión Codificadora. Entre éstos, sólo el de comercio introduce una norma

que favorece a comerciantes cuyo activo sea inferior a quinientos balboas (B/ 500 00) en lo referente a Libros de Contabilidad, pero sin alumbrar concepto alguno sobre *pequeña empresa*

El término de *pequeña empresa*, se institucionaliza por primera vez en la legislación, por medio del Decreto Ejecutivo N° 43 de 10 de mayo de 1979 (Gaceta Oficial N° 18 845 de 14 de junio de 1979), por medio del cual se crea la Dirección de la Pequeña Empresa, del Ministerio de Comercio e Industrias

La pequeña empresa, se define por primera vez en la legislación a través del artículo 1° de la Ley N° 8 de 30 de abril de 1981 (Gaceta Oficial N° 19 310 de 5 de mayo de 1981), que subroga el artículo 212 del Código de trabajo. Como se verá posteriormente, la *pequeña empresa* ha sido motivo, para la creación de nuevas excertas legales, especialmente en materia de incentivos fiscales e industriales

El papel de la *pequeña empresa* en la prosperidad económica, anhelada en el país es protagónico. Esta circunstancia, es reconocida por el Gobierno Nacional y prueba de ello fue la declaración dada a la luz pública, por el anterior Jefe del Ejecutivo, poco después de iniciada su gestión producto de la invasión norteamericana de diciembre de 1989. El Presidente de la República de Panamá, expresó que se destaca en la Prensa el artículo indica que "la pequeña empresa constituye una parte esencial de ese mosaico que forma la base de la democracia económica y el progreso y desarrollo económico de un país está íntimamente ligado, en proporción directa, al progreso y desarrollo de la pequeña y mediana empresa"

La situación económica del país, se podría resolver más eficazmente a través de varios miniproyectos de la empresa privada, independientemente de lo que haga o no el gobierno,

opinó el 43% de la población panameña, respondiendo a una encuesta realizada por la empresa Dichter & Neira a fines de noviembre y principios de diciembre del año de 1991, en la que se consultó a 931 habitantes mayores de edad del país. Esta es una demostración palpable de la importancia que los panameños dan al sector de la *pequeña empresa*.

Pese a que el Gobierno Nacional, actualmente en funciones, no mencionó a la pequeña empresa en su plan económico, el interés que tiene por beneficiar a este sector se demuestra por el hecho de que el "Anteproyecto de Ley por la cual se adoptan medidas, para la universalización de los incentivos tributarios a la producción" no contemplan la derogación de las leyes protectoras a las pequeñas empresas.

1. Concepto y Delimitación:

Para determinar, qué es una pequeña empresa suele adoptarse una extensa gama de variables, entre las que merecen mencionarse, planilla de personal, tipo de producto, tamaño de mercado, inversión en maquinaria y equipo por persona ocupada, unidades físicas de producción, valor de producción, facilidades de financiamiento, trabajo personal de propietarios y socios, separación de las funciones básicas de producción, personal, finanzas y ventas dentro de la organización, ubicación o localización, nivel de tecnología de producción, orientación de mercados, ventas, ingresos brutos o ingresos netos, mensuales, semestrales o anuales, valor del activo total, valor de los activos fijos, valor total del capital social invertido. Pero ninguna de ellas constituye, por sí sola, criterio suficiente, para su delimitación y clasificación, por cuanto

que no reflejan las características fundamentales que tratan de medir ni determinan la naturaleza de los problemas que ellas, por su condición de pequeñas empresas, se les presentan.

Desde el punto de vista puramente administrativo nos ayuda a delimitar a las pequeñas empresas el hecho de que ellas no adolecen de algunos males característicos de las grandes empresas.

- Las reglas que generalmente rigen la colocación de empleados en las grandes empresas causan que los mejores empleados asciendan a lo largo de una jerarquía, hasta alcanzar un puesto que desempeñan incompetentemente, por lo que no podrán seguir ascendiendo, situación denominada "*Principio de Peter*". Este fenómeno de jerarquización no ocurre en la pequeña empresa. Aplicando lo citado en sentido contrario, lo grande se hace ineficiente, lento y burocrático. (Lawrence, P. 28)

Pese a todas las ventajas que se puedan encontrar en las pequeñas organizaciones, prevalece la idea de que "*lo pequeño es débil*".

Las legislaciones de incentivos, a la pequeña empresa, lejos de beneficiar a una organización, por trivial circunstancia, de ser relativamente pequeña en comparación con el promedio de la economía, debe estar dirigidas a atender a aquellas que por la situación vulnerable que presentan, necesitan un acicate adicional, para la superación. Del mismo modo, el ordenamiento jurídico que las ampara debe ir persiguiendo el provecho de la comunidad, por medio del sostenimiento del caudal de puestos de trabajo y generación de nuevos.

Como se ha podido verificar, se plantea toda una serie de criterios básicos, para determinar el calibre de una empresa, utilizados por quienes en un momento dado quieren

definirla. En este sentido, Philip A. Neck al escribir, para la Organización Internacional del Trabajo, apunta

Los financieros hablan frecuentemente de niveles máximos de activo fijo o activo neto

La Organización del Trabajo adopta como referencia el número de personas empleadas

Los comerciantes podrían indicar un límite máximo de volumen de ventas

El sector servicios puede aplicar el total mínimo de clientes

Los industriales prefieren considerar los niveles máximos de energía requerida para la producción.

En términos generales, se podría indicar que una pequeña empresa, es aquella cuya administración se encuentra relacionada bajo cierta intimidad con sus dueños, posee una reducida inversión en propiedad, planta y equipo, suele confrontar problemas con su capital de trabajo, las ventas se encuentran por debajo de cierta cantidad estipulada en la legislación, está inhabilitada al acceso de recursos financieros ofrecidos en el mercado de capitales, no suele tener vinculación con la banca, es vulnerable a crisis laborales y es considerada como factor importantísimo e imprescindible para el Estado en materia de empleo directo

Cientos de autores nacionales y extranjeros se han dado a la tarea de conceptualizar a la pequeña empresa y a la microempresa (en término, tal cual expondremos en su oportunidad, es una variedad del concepto de pequeña empresa, aún no desarrollado en nuestra legislación), conviniendo algunos y divergiendo otros (ver Anexo N°1). Igualmente, instituciones oficiales y

privadas, nacionales y extranjeras, definen a la pequeña empresa. Inclusive, el concepto varía de tiempo en tiempo, de país en país y de Ley en Ley

En Panamá, variadas son las instituciones no gubernamentales y sin fines de lucro que bregan en el ambiente de la pequeña empresa. Entre ellas, cabe incorporar en una lista a las siguientes organizaciones

- Unión Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas (U N P Y M.E), denominada al momento de su fundación Unión Nacional de la Pequeña Industria (U N P I)
- Sindicato Nacional de la Micro Empresa (S I N A.M.E)
- Sindicato Nacional de las Pequeña Empresas (S I N A.P.E)
- Sindicato Nacional de Buhoneros
- Sindicato Nacional de la Pequeña y Micro Empresa (S I D E P Y M.E)
- Sindicato de Industriales de Panamá (S I P)
- Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa (A.P.E.D.E)
- Asociación de Empresarios Extensionistas de Panamá (A.S.E.M.E.P)
- Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá
- Consejo Nacional de la Empresa Privada (C O N E P)
- Instituto Panameño Autónomo Cooperativo (I P A.C.O.P)
- Instituto de Investigación y Educación para el Desarrollo (I N E D E S A.)
- Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Panamá (F E D P A., R L)
- Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Unión Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas Rubén Reina Pupo, R. L (C A.C.P.Y.M.E.R.)
- Patronato Nacional de la Juventud Rural (P A.N.A.JU.RU)

- Grupo de Tecnología Apropriada (G T A.)
- Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUNDES)
- Organización para el Desarrollo Sostenidos (ODES)
- Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas de Colón (A.P.E.M.E.COL)

Se puede hallar en todas ellas y más, criterios propios de ponderación, para definir el concepto que ocupa. No obstante, se ha creído conveniente, atendiendo el carácter legal que se ha querido dar a nuestra investigación, implicar especialmente lo contenido en leyes de la República de Panamá, así como legislación de otros países de Latinoamérica.

a) Ley N° 8 de 1981:

La Ley N° 8 de 30 de abril de 1981, por la cual se derogaba la Ley N° 95 de 31 de diciembre de 1976 y se dictaban otras disposiciones, en su Artículo Uno estipuló

Artículo - El artículo 212 del Código de Trabajo quedará así
Artículo 212 - Se exceptúan de lo dispuesto en el artículo anterior los siguientes casos
7 - , Trabajadores permanentes o de planta de pequeñas empresas agrícolas, pecuarias, agroindustriales o manufactureras. Se consideran tales las siguientes agrícolas o pecuarias con 10 o menos trabajadores, agroindustriales con 20 o menos trabajadores y manufactureras con 15 o menos trabajadores;
9 - Trabajadores de establecimientos de ventas al por menor de mercancías y empresas de servicios con 5 o menos trabajadores. Salvo el caso de los establecimientos financieros, de seguros y bienes raíces.

El artículo anterior, es decir, el artículo 211, establece que el empleador no podrá poner término a la relación de trabajo, por tiempo indefinido, sin que medie alguna causa justificada, prevista por la ley y según las formalidades de ésta.

Estos dos numerales, citados, fueron indirectamente modificados por el Artículo 1 de la Ley N° 1 de 17 de marzo de 1986, que se ahondará subsiguientemente. Empero, ésta disposición tiene el privilegio de haber sido la primera, en definir los parámetros de la pequeña empresa, aunque sólo basado en el criterio de cantidad de trabajadores.

Se puede apreciar que la Ley en mención separa a las pequeñas empresas en cuatro grupos: 1 - agropecuarias, 2 - Agroindustriales, 3 - Manufactureras, y 4 - Comercio al menudeo y servicios. Con respecto a esto no se encuentra discrepancias. Pero si se disiente con el legislador, en un aspecto que pudo ser producto de la falta de tacto, referente al carácter de *establecimientos*, que podían tener las empresas de comercio al por menor de mercancías y las empresas de servicio (salvo las financieras, de seguros y bienes raíces), como claramente se desprende del numeral nueve del artículo aludido.

Los establecimientos constituyen una unidad técnica y la empresa una unidad económica, tal como reza el artículo 97 del Código de trabajo. Es decir, que a la luz de lo que estatuyó el artículo 1 de la Ley N° 8 de 1981 ya modificado, una cadena de tiendas al detal con diez (10) sucursales o establecimientos de cinco (5) trabajadores cada uno, se aprovecharían de los incentivos laborales en igual proporción que una pequeña empresa mercantil de un solo establecimiento, en detrimento de los que laboran en dichas agencias. Naturalmente que a nuestro juicio, la posición tomada por la Ley N°8 significa un retroceso más que una

innovación. Sin embargo, como anotáramos en líneas superiores, ésta ley tiene preeminencia por ser la original en su género en materia de *pequeña empresa*.

b) Ley N° 1 de 1986:

El artículo 10 de la Ley N° 1 de 17 de marzo de 1986 (Gaceta Oficial N° 20 513 de lunes 17 de marzo de 1986), por la cual se dictaron disposiciones laborales, para promover el empleo y la productividad, y se adoptaron otras normas, dispuso que se derogaban todas las disposiciones que le fueran contrarias. De ésta manera, modificó indirectamente los numerales 7 y 9 del artículo 212 del Código de trabajo, que habían sido introducidos por el artículo de la Ley N° 8 de 1981

El Artículo 1 de la Ley N° 1 de 1986, aún vigente, consagra:

Artículo 1 Se considerarán pequeñas empresas, para los efectos de la aplicación de la ley laboral, las que tengan diez (10) o menos trabajadores permanentes o de planta, si se trata de empresas agrícolas, pecuarias o de servicios o ventas al por menor, quince (15) o menos si se trata de empresas manufactureras y veinte (20) o menos si se trata de empresas agroindustriales

No se considerarán pequeñas empresas los establecimientos de ventas de servicios bancarios, financieros, de ahorro y crédito, de pólizas de seguros y reaseguros, de bienes raíces y administración de inmuebles, de informática, de publicidad, lo mismo que las dedicadas a la venta de mercancías al por mayor

Este artículo constituye la norma vigente, más antigua sobre la delimitación del concepto de pequeña empresa, así como la única en materia de número de trabajadores. Por otra parte, subsana el error cometido por la Ley N° 8 de 1981, que utilizó el término de "establecimiento" al referirse a las ventas al por menor y servicios.

De acuerdo a la nueva interpretación, se abre las puertas a empresas de ventas al menudeo y de servicios hasta por un número de diez (10) trabajadores. No obstante, se restringen los incentivos laborales a otro grupo de actividades. En añadidura a las actividades financieras, de seguros y bienes raíces, lacónicamente establecidas en la Ley N° 8 de 1981, el artículo 1 de la Ley N°1 de 1986 amplía la gama de barreras al sector servicios incluyendo a las empresas bancarias, de ahorro y crédito, de reaseguros, de administración de inmuebles, de informática y de publicidad.

c) Ley N° 9 de 1989:

Ley N° 9 de 1989 (que aparece en la Gaceta Oficial N° 21 218 de lunes 23 de enero de 1989) adopta una legislación sobre incentivos a las micro y pequeñas empresas del país, incluyendo únicamente a las empresas que se dediquen a actividades de manufactura, ya sea mediante equipos mecanizados, por medios artesanales o por una combinación de ambos (ver Anexo N° 7).

Esta excerta introduce por primera vez, a nivel de ley, el concepto de *micro empresa*, denominada en otras latitudes *miniempresa* o *empresa familiar*. Esta inserción la se considera

un tanto desatinada e innecesaria, porque la Ley no se ocupa siquiera de ofrecer concepto alguno sobre micro empresa ni un régimen especial de incentivos. Además, como se comentará oportunamente (y como nos señalara el Licenciado Juan José Duarte en entrevista realizada, en la sede de la Unión Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas), ésta ley sólo cubre un porcentaje reducido de empresa que porque más del 90% se dedican a actividades de índole diferente (ver Anexo N°3)

El artículo 3 de la ley en mención reza.

Artículo 3 - Para efectos de ésta ley, se considerarán micro y pequeñas empresas manufactureras, las que se dediquen a la fabricación, reconstrucción de bienes y la transformación de materias primas y de productos semielaborados, incluyendo los de origen agrícola, pecuario, forestal, marino y minero, siempre que

- 1 - Sus activos y capital social no excedan de cien mil balboas (B/ 100,000.00),*
- 2 - El valor de sus ventas anuales no excedan de cien mil balboas (B/ 100,000.00)*

Se puede observar, claramente que ésta ley enmarca a la pequeña empresa de manera disímil, con respecto a las normas laborales hasta ahora aludidas. Esta legislación sobre incentivos fiscales e industriales circunscribe a la pequeña empresa a un monto determinado de activos y capital social, así como a una cantidad máxima de ventas anuales. Cabe hacer las siguientes aclaraciones

- *Activos y Capital Social* Esta aserción, es a todas luces confusa, considerando que el capital y el activo son cuentas reales diferentes, que componen el Balance General o de Situación de una empresa en un momento dado, conjuntamente con los pasivos (la fórmula general de la contabilidad estipula que el activo debe ser siempre igual a la suma de los pasivos más el capital), resultando un tanto inapropiado desde el

punto de vista puramente contable sumar cuentas que representan unas el continente de las otras

Tal cual afirmara la Licenciada Dallys Robles, jefa del Departamento de Fomento y Gestión de la Dirección General de la Pequeña Empresa, del Ministerio de Comercio e Industrias, en la práctica se entiende que en atención a lo dispuesto por el numeral 1 del artículo 3 de la ley que nos ocupa, se considera pequeña empresa manufacturera la que posee activos fijos (o activo de propiedad, planta y equipo) que no excedan de cien mil balboas (B/ 100,000.00). Debo añadir que el activo fijo debe cuantificarse neto, es decir, con la correspondiente disminución por depreciación y agotamiento, o sea, el valor en libros de los bienes

- *Ventas Anuales*. Esta frase resulta también, un tanto vaga, porque no especifica con claridad a qué se refiere. Para esclarecer el concepto, se cree oportuno hacer alusión a un *Estado de Ganancias y Pérdidas Modelo* para cualquier empresa.

Empresa X

Estado de Ganancias y Pérdidas

Para el período que termina el 31 de diciembre de 19__

Ventas

Menos Devoluciones, concesiones, rebajas y descuentos

Ventas Netas

Menos Costo de Venta

Utilidad Bruta en Ventas

Menos Gastos Ordinarios

Utilidad Neta antes del Impuesto sobre la Renta

Menos Impuesto sobre la Renta

Utilidad Neta

No se profundizarán sobre la materia porque no es el objeto del presente estudio, aunque si debemos opinar que las ventas anuales que se refiere el numeral 2 del Artículo 3 son netas, o sea, con la correspondiente reducción de devoluciones, concesiones, rebajas y descuentos

Muy recientemente se pudo evidenciar que hay una preferencia generalizada por utilizar el término de ingresos brutos, sinónimo de ventas netas. En cuanto a la restricción de activos fijos, hay una tendencia hacia su eliminación.

Además, de consagrar algunos límites, para las pequeñas empresas, la Ley N° 9 de 1989 establece algunos requisitos, para poder hacerse acreedoras de los alicientes contemplados, los cuales serán tema de análisis a continuación.

A diferencia de la legislación laboral sobre pequeña empresa, que no desarrolla requisitos adicionales sobre constitución, ni inscripción, ni normas sobre expansión y contracción (o sea la Ley N°8 de 1981 y la Ley N°1 de 1986), la legislación de incentivos fiscales a la pequeña empresa si delimita aún más el marco general de pequeña empresa a través de una serie de condiciones, entre las que podemos advertir

1. Constitución

La ley sobre incentivos fiscales a la pequeña empresa manufacturera (Ley N°9 de 19 de enero de 1989), estipula

Artículo 5 - Las micro y pequeñas empresas que se acojan a ésta ley, deberán desarrollar sus actividades productivas como empresa personal o como empresa de responsabilidad limitada, a las que se refiere la Ley N°24 de 1° de febrero de 1966, siempre que la persona natural o el socio mayoritario de la persona jurídica, tenga participación directa y efectiva en el proceso de producción, venta y/o administración de la empresa. No obstante lo anterior, las micro y pequeñas empresas organizadas como sociedades anónimas podrán recibir los beneficios fiscales previstos (sic) en ésta ley, siempre que todas sus acciones sean nominativas y los titulares de las mismas no sean accionistas en más de dos empresas beneficiadas por la presente ley, así como tampoco podrán tener acciones ni desempeñar cargos administrativos, directivos, de producción o ventas en ninguna otra empresa (el subrayado es nuestro)

El primer párrafo de ésta norma, específicamente lo subrayado por éste investigador da lugar a confusión y sufre de un error sintáctico porque, tal cual como se lee, parece referirse solamente a la empresa individual de Responsabilidad Limitada (consagrada en los artículos 63 y siguientes de la Ley N°24 de 1° de febrero de 1966 y a la Sociedad de Responsabilidad Limitada (Artículos 1° al 62 de la Ley N°24 de 1966)

Sin embargo, se interpreta que la expresión *empresa persona*, es para persona natural, y la expresión *empresa de responsabilidad limitada* incluye tanto a la sociedad de responsabilidad limitada como a la empresa individual de responsabilidad limitada, opinión secundada por el

funcionario del Juzgado Ejecutor de la Dirección General de la Pequeña Empresa, del Ministerio de Comercio e Industrias Anel Vallanno, al precisarnos "que se interpreta en la práctica que las personas naturales, las sociedades de responsabilidad limitada, las empresas individuales de responsabilidad limitada y las sociedades anónimas pueden beneficiarse de la Ley N°9 de 1989. De hecho, el Registro de la micro y pequeña empresa manufacturera sólo ha introducido a personas naturales y a sociedades anónimas"

Se considera inexplicable la exclusión de las empresas cooperativas, de uso muy frecuente en el medio, máxime cuando se optó por establecer la enseñanza forzosa del cooperativismo en los centros educativos del país (Ley N° 12 de 1990)

a) Persona Natural:

La legislación, establece que toda persona con capacidad legal general, para contratar y obligarse puede ejercer el comercio, exceptuándose algunas personas con prohibiciones e incompatibilidades (artículo 12 del Código de Comercio). O sea que todos los panameños y extranjeros (salvo las restricciones migratorias, de trabajo y el artículo 288 de la Constitución Política vigente sobre comercio al por menor) pueden ampararse en la Ley N° 9, a menos que sean menores de edad no emancipados, ni habilitados, o mayores de edad legalmente incapaces (interdictos), o estén incluidos en las prohibiciones contempladas en el artículo 33 del Código de Comercio (condenados por ciertos delitos, quebrados o concursados no rehabilitados, categorías especiales de servidores públicos y agentes de cambio y corredores)

El inciso primero, del artículo 5 de la ley, indica claramente que la persona natural que funja como propietaria o dueño mayoritario de la pequeña empresa debe tener participación directa y efectiva en el proceso de producción, venta y/o administración de la misma. Y será sólo en este supuesto que la empresa será considerada como pequeña, para los efectos de los incentivos fiscales. El párrafo no limita la cantidad de pequeñas empresas que puede amparar en la Ley N°9 la persona natural y, a nuestro entender, el número será tan alto como la capacidad del comerciante de atenderlas directa y efectivamente, no bajo factor o mandatario. Los beneficiarios de los incentivos previstos en ésta ley, deberán ser panameños o extranjeros con residencia autorizada en la República de Panamá (artículo 10 de la Ley N°9).

Estos comerciantes (que regulan sus actuaciones por las normas contenidas en el Título I del Libro I del Código de comercio) tienen el inconveniente de responsabilizarse económica, personal e ilimitadamente, para con los acreedores de su empresa, razón por la cual prefieren constituir una sociedad de responsabilidad limitada o una sociedad anónima conformada generalmente por familiares muy cercanos.

b) Sociedad de Responsabilidad Limitada:

Este tipo de sociedad, consagrada en la Ley N°24 de 1° de febrero de 1966 (Gaceta Oficial N° 15 588 de 31 de marzo de 1966), es un híbrido entre la sociedad de personas y la sociedad de capitales al contar, entre varias, con las siguientes características:

- Deben tener una denominación comercial (que puede ser razón social, identificación por su objeto o cualquier nombre convenido) añadiendo las palabras "sociedad de responsabilidad limitada", las iniciales "S de

R.L.", o la abreviatura "Sdad. Ltda." (Artículo 1° de la Ley N°24 de 1966)

- El número mínimo de socios será de dos (2) (salvo socios cónyuges) y el máximo de veinte (20) (Artículo 4° de la Ley N°24 de 1966)
- Los miembros limitan su responsabilidad al monto de sus aportaciones en el capital social, que no podrá ser inferior a dos mil balboas (B/ 2,000 00) no superior de quinientos mil balboas (B/ 500,000 00) Las cuotas sean acumulables, divisibles y no negociables (Artículo 5° de la Ley N° 24 de 1966)
- Cualquier socio puede ceder, por medio de escritura pública, en todo o en parte, su participación, pero comunicando por escrito al administrador, expresando el nombre del presunto adquirente, el número de cuotas a transmitir, el precio, y dando a los demás socios el derecho de tanteo (Artículos 31,32 y 33 de la Ley N°24 de 1966), o sea, de comprar primero que los extraños

Trasluce con facilidad que se trata de una sociedad personalista en la que importa superlativamente la confianza mutua y el prestigio de los miembros Sin embargo, éstos limitan su responsabilidad al capital suscrito El socio mayoritario, tal como expresa el artículo 5 de la Ley N°9 de 1989, debe participar directamente en la pequeña empresa y no por medio de mandatario

c) Empresa Individual de Responsabilidad Limitada:

Este tipo de empresa la consagra la Ley N°24 de 1° de febrero de 1966, en sus artículos 63 y siguientes Consiste, sencillamente, en un comerciante que no quiere ver unificado su patrimonio privado en el patrimonio de su empresa, realizando una separación ficticia la

empresa se maneja entonces por una persona jurídica, constituida en escritura pública e inscrita en el Registro Público. Goza de las siguientes características principales:

- La razón social será, en todo caso, el nombre del titular propietario, seguido de las palabras "empresa de Responsabilidad Limitada", de las iniciales "E. de R.L.", o simplemente de la abreviatura "Ltda." (artículo 63 de la Ley N°24 de 1966)
- El dueño único limita su responsabilidad al capital de la empresa que no podrá ser inferior a mil balboas (B/ 1,000 00), sin restricciones de máximo (artículo 67 de la Ley N°24 de 1966). El propietario puede asignar bienes como garantía adicional, bienes que no formarán parte del capital de la empresa pero si responden por la deudas de ésta.
- El titular puede traspasar por escritura pública, inscrita en el Registro Público, la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (artículo 82 de la Ley N°24 de 1966)

El dueño de la empresa debe participar directamente en la misma, para que ésta será considerada como pequeña, dentro del contexto de la Ley N°9 de 1989 que ya citamos.

d) Sociedad Anónima:

Las sociedades anónimas (la sociedad de capitales por excelencia) se rigen por la Ley N°32 de 26 de febrero de 1927, por la Ley N°9 de 3 de julio de 1946 y por el Decreto de Gabinete 247 de 16 de julio de 1970. Entre varias otras, las características generales son las siguientes:

- La identificación de la sociedad debe incluir una palabra, frase o abreviatura que indique que es una sociedad anónima (ordinal 2° del artículo 2° de la Ley N° 32 de 1927). Suele incorporarse las siglas "S. A."

- El número mínimo de socios será de dos (2) y no habrá máximo de socios. Los miembros pueden ser personas naturales mayores de edad o personas jurídicas (artículo 1º de la Ley N°32 de 1927), en concordancia con el artículo 19 de la misma ley.
- Los socios limitan su responsabilidad al monto de la fracción del capital social que ellos hubiesen suscrito, como es declarado en el pacto social, que no tiene condiciones de máximo ni mínimo (artículo 2º de la Ley N°32 de 1927).
- Las acciones pueden ser nominativas o al portador. Las nominativas serán transferibles en los libros de la compañía y las acciones al portador se transferirán por la tradición del título (artículo 29 y 30 de la Ley N°32 de 1927).

Este tipo de sociedad, es la mas popular en nuestro medio. No obstante, para poder recibir los beneficios fiscales de la Ley N°9 de 1989 sobre pequeña empresa manufacturera debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Las acciones deberán ser nominativas y no al portador. Los titulares de dichas acciones sólo podrán participar como accionistas en un máximo de dos (2) pequeñas empresas favorecidas por la Ley N°9 de 1989.
- Los titulares de las acciones de una pequeña empresa amparada por la Ley N°9 de 1989, no podrán tener acciones ni desempeñar cargos administrativos, directivos, de producción o ventas en ninguna empresa mediana o grande. Además, deberán ser panameños o extranjeros con residencia autorizada en la República de Panamá.

2. Inscripción:

La ley sobre incentivos fiscales a las micro y pequeñas empresas manufactureras del país, reza:

Artículo 6.- Las empresas que cumplan con los requisitos anteriores y que deseen acogerse a los beneficios previstos en ésta ley, deberán inscribirse en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa Manufacturera, de acuerdo a lo establecido en el Capítulo IV de la presente ley

El registro a que se refiere el artículo 6 está adscrito a la Dirección General de la Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias. Las inscripciones tienen vigencia hasta quince (15) años, después de los cuales, interpretamos que cabe una prórroga (Artículo 12 de la Ley N°9 de 1989), siempre y cuando la empresa siga siendo pequeña.

3. Expansión y Contratación:

De acuerdo con lo dispuesto por la ley, que nos ocupa, dejarán de ser micro o pequeñas empresas a partir del ejercicio fiscal siguiente, las que incurran en cualquiera de tres supuestos

- Que luego de cinco (5) años de operaciones, hubiesen aumentado en veinticinco por ciento (25%) o más, el valor de sus activos y capital (debe entenderse el valor de su activo fijo) declarado al momento de su inscripción en el Registro (artículo 4)

Sub-grupos comercio al por mayor, los siguientes establecimientos dedicados al comercio al por menor: supermercados, venta al por menor de bebidas alcohólicas incluyendo bares y cantinas, farmacias, tiendas de géneros textiles, prendas de vestir y calzados, excepto buhonerías, muebles y accesorios para el hogar, ferreterías, ventas de vehículos, automóviles y motocicletas, estaciones de gasolina, grandes almacenes y bazares, librerías y artículos de

oficina, joyerías y relojerías, venta de artículos y materiales de fotografías, garajes de ocasión, construcción y reparación de baterías de automóviles, fabricación de instrumentos profesionales, científicos de medidas y de control y, fabricación y reparación de joyas y artículos conexos

Igualmente quedan excluidas de ésta denominación las maquiladoras y establecimientos en Zonas Francas Procesadoras, para la Exportación.

A renglón seguido, hacemos algunas anotaciones con respecto a este decreto

- No delimita a la pequeña empresa agrícola, pecuaria ni agroindustrial, situación diferente a, por ejemplo, el artículo 1 de la Ley N°1 de 1986 (analizado con anterioridad)
- En cuanto a las restricciones de fraccionamiento, el concepto utilizado es el mismo que el introducido por la Reforma Tributaria de 1991
- El listado de actividades que no quedan acogidas a los beneficios de la pequeña empresa es tan amplio, que las excepciones parecen ser las reglas

Diferenciación de la Pequeña Empresa con otras figuras:

El estudio descriptivo del tema, se referirá más adelante a un número plural de legislaciones, que manejan conceptos muy similares a los de pequeña empresa. Para evitar confusiones, se ha querido incorporar al trabajo de graduación de *Administración de Empresas*, unas páginas que refuereen la idea de la pequeña empresa, como un término genérico, el cual puede verse desde diversas perspectivas

a) Micro Empresa y Mediana Empresa:

La *micro empresa*, también denominada en Panamá *empresa familiar o microempresa* (término empleado en Centroamérica), es una subdivisión de la *pequeña empresa*. Fue introducido por primera vez en una norma a través del Decreto N°42 de 25 de mayo de 1988 (ya derogado por la Ley N°9 de 19 de enero de 1989 y fue publicado en la Gaceta Oficial N°21 064 de lunes 6 de junio de 1988), por el cual se creaba el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Posteriormente, el concepto aparece de nuevo por medio de la Ley N°9 de 19 de enero de 1989, por la cual se adopta una legislación sobre incentivos a las micro y pequeñas empresas del país y se crea a nivel de ley el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. El término se repite nuevamente en la Ley N°31 de 1991. No hallamos justificación suficiente para insertar el término *micro* en nuestra legislación, a menos que sea objeto de una especial delimitación, acompañada de incentivos fiscales, comerciales, laborales o financieros particulares, y éste no es el caso en Panamá.

El ante proyecto de ley, por el cual se deseaba modificar la Ley N°9 de 1989 expresa las condiciones dentro de las cuales se maneja el concepto de micro empresa, reputándose como tales las que tenga un máximo de cinco (5) empleados, que sus activos y capital social no excedan de *veinte mil balboas* (B/ 20,000.00) y que el valor de sus ventas brutas anuales no excedan de *sesenta mil balboas* (B/ 60,000.00).

Como se aprecia, la intención es dar a la *micro empresa* el carácter de diminuta, portadora de capitales e ingresos exigüos. Somos de la opinión muy personal de que este tipo de empresas deben estar amparadas por una legislación adecuada que puede ser la misma que la que regule a la pequeña empresa en general, pero lo referente a su constitución, inscripción y requisitos formales deben conducirse por medio de los gobiernos locales (que no requieren la contratación de profesionales idóneos y el pago de sus consiguientes honorarios), asegurándose el mecanismo apropiado, para la incorporación de estas empresas a la economía formal o institucional. Dentro de ésta subdivisión de pequeñas empresa se encuentran, entre otros, los *vendedores ambulantes, los buhoneros, propietarios de kioscos, carretilleros y minúsculos puestos o locales de ventas al detal de mercancías, alimentos o artesanías* (las cifras que propone el anteproyecto son, a nuestro entender, abultadas y arbitrarias).

Las medianas empresas, son aquellas cuya dimensión rebasa el máximo permitido por la legislación, para poder ser consideradas pequeñas y beneficiarse en consecuencia de incentivos legales. Nuestro ordenamiento jurídico sólo posee tres (3) leyes que definen máximos admitidos a las pequeñas empresas, i.e., la Ley N°1 de 17 de marzo de 1986, la Ley N°9 de 19 de enero de 1989 y la Ley N°31 de 1991. No existe legislación que establezca los parámetros máximos, para considerarse mediana empresa antes de configurar la gran empresa. Es muy raro hallar el término *mediana empresa* en una disposición, sin embargo, la Ley N°3 de 20 de marzo de 1986 por la cual se adopta un régimen de incentivos, para el fomento y desarrollo de la industria nacional y de las exportaciones emplea el término, aunque no lo define ni delimita:

Artículo 2- Podrán acogerse a los beneficios e incentivos previstos en ésta ley, todas las empresas que en el territorio de la República se dediquen a actividades industriales de manufactura o ensamble, incluyendo a las pequeñas y medianas empresas industriales (El subrayado es nuestro)

La Reforma Tributaria de 1991, como pudimos observar en su oportunidad, también utiliza la palabra *mediana*, pero sin ninguna finalidad concreta.

A nivel de organizaciones sociales, se encuentra debidamente inscrita en el Ministerio de Trabajo y Bienestar Social la Unión Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas, poseyendo personería jurídica como sindicato de industria.

Restricciones para el acceso a la tecnología y a la capacitación:

En el ejercicio de enmarcar la participación de las pequeñas y medianas empresas en la economía nacional lleva a examinar su participación en los distintos ámbitos, del quehacer productivo, igualmente se tiene que analizar las restricciones que confrontan, para acceder en áreas críticas para el mejoramiento de su competitividad, entre los que se puede mencionar entre otros el acceso a la tecnología, a la capacitación y al financiamiento

A pesar de lo significativo del mismo, en la actualidad, el país no existen estadísticas sistemáticas que de mayores luces sobre el tema de las condiciones de acceso y las modalidades de operación de las empresas en lo que respecta al tema que se trata. Por la importancia del tema, se tratará de destacar el rol que juegan estos aspectos, la importancia de la capacitación, en la preparación de los empresarios ante los cambios tecnológicos que se presentan y aquellos

ajustes administrativos necesarios, que serán necesarios, para garantizar la vida y crecimiento de las empresas

1. Acceso a la tecnología:

El cambio tecnológico: una necesidad del presente.

Las nuevas condiciones de los mercados ante la globalización y la necesidad de aumentar las ventajas competitivas en ellos ha llevado al conjunto de las empresas panameñas, incluyendo a las Micro y Pequeñas Empresas, a

- plantearse importantes cambios al interior de los procesos productivos
- redefinir o reconvertir los esquemas organizativos
- revisar los estilos de gestión y de dirección

Si bien, la mayoría de las inversiones en este sector continuarán siendo incrementales, es decir, se sustentarán sobre la base de la actual dotación de equipos y procesos productivos, será necesario crear mecanismos y estímulos que posibiliten realizar los cambios en el sentido y velocidad requeridos, para las nuevas condiciones de la competencia nacional e internacional

Se hace cada vez más urgente la integración de la tecnología en la estrategia de negocios de las empresa, tal como se integra en la finanzas o el marketing

En el área tecnológica, es donde la heterogeneidad de las pequeñas y medianas empresas parece más acentuada, resultando difícil establecer rutas de expansión, modalidades de cambio y mecanismos, para promover el cambio técnico

Es importante tener presente, las deficiencias de información acerca de las restricciones que enfrentan las empresas y en particular la Micro y Pequeña Empresa, para acceder a la tecnología. Este constituye un tema complejo que se encuentra en el centro de la discusión sobre estrategias de desarrollo de los países y frente al cual no hay un consenso o términos de las herramientas más apropiadas, para su impulso, existiendo más bien ciertas hipótesis sobre líneas posibles de acción y sugerencias de rutas de cambio

Los empresarios, en general, tienen limitaciones, para desarrollar procesos de innovación o transferencia tecnológica y evitar la obsolescencia de sus productos y procesos. En el caso del sector, los factores restrictivos se agudizan en la medida que la escala productiva disminuye, por ejemplo, en el acceso a la información, en la conformación de redes interactivas con sectores más dinámicos, en la disponibilidad de personal calificado, en la capacidad de asumir riesgos en renovación de maquinaria y procesos, etc

Además, las posibilidades económicas de contratación de una asesoría técnica especializada son muy pequeñas, así como disponer de una demanda de expertos en MyPES. Es por ello que ésta área constituye un ámbito de interés privilegiado de aplicación de los instrumentos de fomento

2. Acceso a la capacitación:

Capacitación: una necesidad presente.

En las encuestas a empresarios en diversos países, en estudios sobre sus debilidades y fortalezas, para inducir procesos de modernización productiva, el factor que más se menciona

como un requerimiento constante, tanto desde el empresario como de los trabajadores, es la demanda de mano de obra capacitada o bien el acceso a la capacitación.

Además, en períodos de rápido cambio tecnológico se plantea la urgente necesidad de disponer de una mano de obra flexible, adaptable y bien preparada.

Esta necesidad cruza todas las especializaciones y profesiones, así como los estamentos productivos, desde gerentes, dueños de empresa, obreros y obreras, profesionales, técnicos, secretarías, etc

En los últimos años, el país ha ido cambiando, han surgido de manera creciente instituciones y empresas que otorgan adiestramientos, aumentando los niveles de capacitación a nivel general, si bien no se ha hecho un estudio que cuantifique la labor, es bien cierto que puede contabilizarse en el ingreso tributario del país

3. Restricciones para el acceso al financiamiento:

a) Mayor acceso de la Micro y Pequeña Empresa al crédito:

El acceso al crédito, constituye una de las principales restricciones que afectan a la Micro y Pequeña Empresa y limita las posibilidades de desarrollo a actividades productivas eficientes y programadas. Se trata de un factor que está presente, en forma permanente, en las solicitudes de las pequeñas y medianas empresas a la autoridad pública.

En relación de las dificultades de acceder al crédito, la realidad es algo menos auspiciosa. Un porcentaje significativo del crédito obtenido, por pequeñas y medianas

empresas, corresponden a empresas vinculadas de alguna forma a otras de mayor tamaño, que constituyen el aval necesario para su acceso, de manera tal que las primeras no enfrentan los problemas derivados de la insuficiencia de garantías, falta de interés de los agentes financieros y encarecimiento de comisiones e intereses

Ciertamente, este comportamiento económico general y la buena capacidad de respuesta del sistema financiero son la principal explicación de los resultados de mayor nivel de financiamiento requerido y obtenido por las empresas

El desempeño económico del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa:

a) Políticas oficiales tradicionales:

Tradicionalmente, las políticas oficiales, para las pequeñas y medianas empresas aplicadas en el país fueron asistencialistas y se buscaron mantener en actividad al sector por su incidencia en el empleo

Sin embargo, estas políticas no se basaron en instrumentos que condujeran a una corrección de las condiciones que limitaban su inserción en los mercados, posibilitando un aumento de sus niveles de productividad y la superación de sus precarias condiciones laborales, sobre la base del mejoramiento de su eficiencia económica.

Más aún, se observaba una contradicción entre las políticas de asistencia a la Micro y Pequeña Empresa y aquellas de naturaleza macroeconómica que discriminaban fuertemente en contra de este segmento

Esta situación no sólo caracterizó la políticas aplicadas entre 1950 y 1973. Durante el gobierno de los militares se insistió, por ejemplo, en que los efectos beneficiosos de la apertura comercial podían ser aprovechados de un modo simétrico e igualitario, por los distintos agentes económicos, que los incentivos de promoción de exportación beneficiarían a todos los sectores ligados a ella, que el libre juego del mercado crearía espacios para el desarrollo de estas empresas.

Se suponía, en general, la transparencia del mercado, el libre juego de oferta y demanda, la igualdad de oportunidades en el acceso a recursos financieros, etc., sin reconocer la presencia de imperfecciones serias en los mercados de productos y factores así como de grandes limitaciones a la libre movilidad de factores.

Sobre esa base conceptual, en dicho período se diseñaron políticas de apoyo traducidas en subsidios directos, líneas de crédito con tasas de interés privilegiadas y líneas de crédito con excesivo riesgo de cobranza, sin ninguna atención a la creación de las condiciones, para una incorporación de la Micro y Pequeña Empresa a los mercados de factores, y a la corrección de las distorsiones y discriminaciones que se asociaban más a su tamaño que a sus condiciones de productividad y eficiencia.

b) Un nuevo diagnóstico:

Como resultado de las investigaciones, en el ramo se puede señalar la presencia de fuertes segmentaciones y discriminaciones de escala en los mercados de productos y factores, es

decir, se asume que el tamaño de la empresa afecta de manera significativa su inserción en el mercado, a través de

- Desigual acceso a los recursos financieros
- Desigual acceso a la información comercial relevante
- Desigual acceso al "know-how" tecnológico y de gestión necesario para su modernización
- Desigual acceso a la capacitación

Sobre la base de este diagnóstico, el gobierno debe elaborar un programa de apoyo, para las pequeñas y medianas empresas que permita incorporarlas a los mercados que genere el nuevo modelo económico

En ésta decisión, deben concurrir tanto razones de eficiencia asociadas a la importancia de la expansión de la base empresarial, como razones de equidad vinculadas a los beneficios sociales de la difusión de oportunidades empresariales en amplios estratos de la población.

Ello parece más recomendable aún al considerar la competitividad emergente de un grupo significativo de las empresa de menor tamaño relativo

c) Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa:

El programa de apoyo a estos grupos debe de diseñarse conteniendo la siguiente misión

- impulsar la modernización productiva de estas empresas
- mejorar sus niveles de competitividad
- permitir - después de un periodo transitorio de apoyo estatal - su actuación autónoma en mercados competitivos y globalizados

Con ésta iniciativa se busca elevar la eficiencia empresarial mediante

- instrumento de tipo horizontal, accesibles para cualquier empresario pequeño o mediano, sin importar su rubro económico o localización geográfica.
- visión integral de los problemas, creando instrumentos que atacaran distintas dimensiones del mismo
- consolidación de la red empresarios - Estado - gremios - técnicos y especialistas - trabajadores.

La idea o visión orientadora del programa, es que un mejoramiento en los niveles de funcionamiento del mercado aumenta las posibilidades de sobrevivencia y desarrollo del empresario promedio del sector, reduciendo la tendencia general hacia una Micro y Pequeña Empresa atrasada y fuertemente dependiente del Estado, sin posibilidades de competir con sus sustitutos importados ni mucho menos operar en los mercados externos

El conjunto de instrumentos diseñados, persigue corregir los inconvenientes que encara la Micro y Pequeña Empresa, para participar eficientemente en el mercado. Se persigue fortalecer el funcionamiento de ésta, mejorando el acceso de todos los agentes económicos a la totalidad de sus dimensiones comerciales, financieras, tecnológicas, etc

d) Principales áreas de trabajo:

Las seis áreas de trabajo, en que se agruparon los distintos instrumentos del programa fueron

- Financiamiento

- Asistencia técnica
- Transferencia e innovación tecnológica
- Capacitación
- Fomento de exportaciones
- Asociatividad

Cada una de ellas ha pretendido enfrentar los problemas de los empresarios, con visión de futuro, superando las restricciones actuales y creando las facilidades, para un quehacer exitoso en las nuevas condiciones productivas

e) Una nueva institucionalidad:

El diseño institucional, para el futuro debe de establecer una red de organismos que realizan las tareas de primer, segundo y tercer piso en su relación con los empresarios, es decir, de aquellos que ejecutan las acciones, los que las administran y los que las financian.

Se trata de crear nexos necesarios entre las instituciones del gobierno central y regional con asociaciones empresariales, instituciones financieras, organismos no gubernamentales, universidades, institutos de investigación, incorporando masivamente a consultores privados en la ejecución de las acciones de asistencia crediticia y técnica.

Los objetivos de este diseño institucional serían

- Fomentar el fortalecimiento y la coordinación de las instituciones de apoyo a las Pequeña y Micro Empresa, en todas sus expresiones gubernamentales y no gubernamentales

- Incentivar por medio de la creación de una demanda efectiva la generación de un mercado de consultores expertos en los temas relevantes para las pequeñas y medianas empresas

Este diseño, es complejo y de difícil operación, en la medida que se superponen las tareas de la puesta en marcha del programa con el establecimiento de los mecanismos de coordinación interinstitucional, y con la creación de capacidades de administración y dirección de instituciones intermedias

Pero ciertamente, el esfuerzo global debe dar resultados beneficiosos en el mediano plazo

Los aspectos de coordinación de este diseño son los más complicados de llevar a la práctica. Pero, una vez que ellos operen, generarán un factor de multiplicación del impacto del programa que no es obtenible a través de la implementación de un diseño uni-institucional en un contexto muy limitado

B. DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS.

1. Generalidades:

El mundo, está en proceso de cambios acelerados, en todos los aspectos y sometiendo a la sociedad a una evolución estructural, como consecuencia todas las instituciones están sujetas a revisión, para adecuarse a estas nuevas situaciones

El país ha hecho intentos, para buscar mecanismos que beneficien el desarrollo de la Pequeña Empresa, como camino de solución al problema de la falta de empleos adecuadamente remunerados, como elemento de progreso económico y social, que sigue siendo un obstáculo, para el pleno desarrollo de la sociedad, siendo ésta la razón por lo que se debe continuar con estrategias de desarrollo ante el hecho

De un examen, sobre lo que ocurre en el panorama nacional, se apreciará que dentro de la visión de la Dirección General Pequeña Empresa se busca un camino, para responder adecuadamente, sin perder la visión de conjunto y participativa de todos los que tienen que ver con la problemática en el sector

En la Dirección, se implementa la política que emana del Consejo Nacional, para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, que es un organismo conformado por el sector Institucional y el sector Privado, con el propósito de establecer la política y estrategias a seguir en una forma integral

La Dirección, ha implementado programas de capacitación a corto plazo, para preparar al empresario y programas adicionales, para mantener a ésta actualizado con las nuevas tecnologías e informado de las nuevas variantes de los mercados cambiantes

Se ha promovido y se promueve el fortalecimiento de los empresarios con programas de créditos con el criterio de fomento a través de ONGs o grupos de empresarios organizados

También, ha utilizado recursos y capacitación como empresarios, para apoyar la incursión de la mujer, jóvenes y discapacitados, para que puedan desarrollarse en el campo de la Micro y Pequeña Empresa.

Además, entre otros campos que se han incursionado, conjuntamente con otras instituciones ha sido el campo de la rehabilitación de reclusos con un plan piloto, obteniéndose excelentes resultados e incluso financiando a éstos en el establecimiento de sus empresas y actualmente con planes de ampliación.

Desde 1965, se iniciaron en el país acciones orientadas a la promoción del sector concretándose los esfuerzos emprendidos por el Estado con la creación de la Dirección General de la Pequeña Empresa, mediante Decreto Ejecutivo N°43 de 10 de mayo de 1979

Para la Dirección General de la Pequeña Empresa en Panamá, el objetivo fundamental es apoyar, fomentar y crear las herramientas necesarias, para dinamizar el sector empresarial correspondiente al segmento de la micro y pequeña empresa en todo el territorio nacional, estableciendo metas, programas de ayuda financiera, asistencia técnica y asesoría, además de definir políticas de incentivos, creadas adecuadamente y ejecutar una labor de promoción.

En la tarea de fomentar y desarrollar el sector, la Dirección General de Pequeña Empresa ha implementado la Ley N°9, de enero de 1989, siendo ésta el producto de las experiencias acumuladas, laborando conjuntamente con el sector de empresarios de micro y pequeñas empresas en los primeros diez años de existencia de la dirección, siendo ésta una respuesta, para el sector y el cumplimiento del Artículo segundo de la ley que reglamenta ésta.

La Dirección General, posee a nivel directivo el Despacho del Director, el Despacho del Subdirector y el Comité de Crédito. A nivel de apoyo, existe una oficina administrativa adscrita al despacho del Director General. La Dirección General de la Pequeña Empresa, tiene una planilla, que suma cuarenta (40) trabajadores, aproximadamente

Director General:

El Director General de la Pequeña Empresa, del Ministerio de Comercio e Industrias, es la persona de mayor trascendencia a nivel de ejecución de programas de apoyo a la pequeña empresa en la República de Panamá, teniendo en consideración que es él quien participa como representante del gobierno, en proyectos no gubernamentales y el responsable directo del buen manejo que se haga con los recursos de la Dirección General a su cargo.

El Director General de la Pequeña Empresa, del Ministerio de Comercio e Industrias, o en su defecto, el Subdirector, actúa como Secretario Técnico del *Consejo Nacional, para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa* y asiste a las sesiones del Consejo con derecho a voz. También, forma parte del *Comité de Crédito de la Dirección General de la Pequeña*

Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias Este Comité de Crédito no funciona en la práctica.

El Director General, informa periódicamente al Director Nacional de Desarrollo Empresarial, sobre todo lo relacionado con el fomento y desarrollo de la pequeña empresa en la República de Panamá. El Subdirector reemplaza y asiste al Directora General cuando ello sea necesario

Las atribuciones son las siguientes

- Asesorar, dirigir y evaluar el funcionamiento de cada uno de los departamentos a su cargo
- Planear, organizar, dirigir y supervisar los programas de desarrollo de la pequeña empresa,
- Suministrar al Comité de Crédito todos los informes que sean requeridos para la adopción de las políticas a seguir para el cumplimiento de los fines que se persiguen.
- Dirigir y supervisar investigaciones necesarias, para definir la política, determinar los recursos y orientar las operaciones tendientes a promover el desarrollo de las pequeñas empresas,
- Ejecutar la política de financiamiento de acuerdo a los planes de desarrollo nacional y a las políticas que adopte el Comité de Crédito Evidentemente que ésta atribución se da únicamente cuando el Comité de Crédito está en funcionamiento, realidad contraria a la actual
- Coordinar las labores de desarrollo de la pequeña empresa que emprendan las Oficinas Provinciales y/o Regionales (Artículo VII del Decreto Ejecutivo N°43 de 10 de mayo de 1979)
- Hace pocos años, el Ministerio de Comercio e Industrias por conducto de la Dirección General de la Pequeña Empresa, celebró con el Ministerio de Gobierno y Justicia el *Convenio de Cooperación interinstitucional para la creación de microempresas en centros penitenciarios de Panamá* de 15 de abril de 1991 (Gaceta Oficial N°21 872 de 13 de septiembre de 1991) El Director General de la Pequeña Empresa solicitó la colaboración del Programa Regional

de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), organismo que brindó calurosa acogida a este *Proyecto* y destinó un experto en ésta materia para darle forma y coordinar la etapa de organización del mismo

El plan piloto, procuró la puesta en marcha de un proceso de capacitación - producción bajo la modalidad de aprender - haciendo, iniciándose en centros penitenciarios que han tenido oficios para internos, a saber *Centro Penitenciario de Rehabilitación El Renacer, Centro Femenino de Rehabilitación y Centro Penitenciario de Penonomé*. Actualmente la Dirección General de la Pequeña Empresa lleva a cabo un proyecto de “capacitación y financiamiento de reclusos” (Ver Anexo N° x Convenio del Programa a Reclusos)

El despacho del Director General de la Pequeña Empresa, cuenta con el trabajo de planta de secretarías y técnicos en computadora. La Subdirección cuenta con la ayuda de asistentes (información suministrada por la Licenciada Eunith González, Directora General de la Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias.

Objetivos de la Dirección General de Pequeña Empresa:

En el marco conceptual, del Decreto Ejecutivo N°43, define claramente los objetivos fundamentales, y dentro de este se ha establecido las siguientes metas

- Fortalecimiento de los programas de capacitación, tanto del recurso humano disponible dentro de la Dirección General de Pequeña Empresa, como el externo (ONGs y Empresarios)
- Asistencia en la coordinación con los organismos internacionales y las organizaciones del sector privado
- Programas de asesoría especializada a las ONGs y a empresarios

- Incorporación de las asociaciones y organizaciones de micros y pequeñas empresas, en la realización de los eventos de la dirección, con el propósito de mantener el vínculo y fortalecimiento del sector
- Impulsar a la creación del fondo de garanti, y adecuar gradualmente los recursos humanos disponibles, a las nuevas actividades en desarrollo, especialmente los Departamentos de Crédito y Operaciones y Asistencia Técnica y Administrativa.
- Impulsar la creación de programas de investigación y análisis de la DGPE, de tal manera que se fuera cumpliendo con un mayor aporte en el estudio y diseño de políticas y gestiones del sector
- Trabajar en la elaboración de un banco de datos para la promoción del sector comercial, orientación de mercados y oportunidades de negocio, para el sector
- Elaboración de un manual de crédito El propósito es el de crear un mecanismo financiero autosuficiente, con metas en el procesamiento y aprobación , con un mecanismo de asistencia administrativa, para evaluar el estado financiero de las empresas y proveer asistencia directa y seguimiento a las ONGs prestatarias

Como se podrá apreciar, estos objetivos actuales y futuros son tendientes a dinamizar el sector, desarrollarlo, hacerlo mas competitivo y acorde con las nuevas políticas económicas a nivel nacional e internacional, ya que existen grandes expectativas del sector como elemento generador de empleo y por su contribución en el PIB

2. Oficina de Apoyo Administrativo:

Esta oficina, que funciona a nivel lineal operativo, está adscrita al despacho del Director General y responde directamente a él No tiene fundamento legal alguno Ha sido creada en atención a las necesidades administrativas que fueron surgiendo desde el nacimiento de

la Dirección General en el año de 1979, y sus funciones se ha establecido por medio de *memorandos* internos

3. Comité de Crédito:

El programa de apoyo, para la pequeña empresa se materializó con la creación de la *Dirección General de la Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias* en el mes de mayo de 1979, la cual manejaría fondos y los distribuiría en diferentes proyectos de respaldo. Era imperativo, como consecuencia, el establecimiento de una comisión fiscalizadora permanente, que no solamente vigilara la correcta aplicación del patrimonio asignado, sino que sirviera de guía para el Director General en la determinación de objetivos y políticas.

Los recursos destinados al programa de apoyo de la Dirección General Pequeña Empresa (v gr el fondo de financiamiento a la pequeña industria, empréstitos otorgados por el Banco Interamericano de Desarrollo - BID - y el fondo para el plan *URBE*) se canalizaron a través de la misma Dirección General y por intermedio de organizaciones de la pequeña empresa, legalmente constituida y entidades crediticias oficiales y privadas.

El Comité de Crédito, producto de políticas de austeridad emanadas de sucesivos gobiernos optó por interrumpir su funcionamiento. Sin embargo, hoy en día, lleva a cabo programas de crédito con cuantías reducidas y a un interés inferior al diez por ciento (10%) anual, canalizados totalmente por intermedio de organizaciones no gubernamentales, a saber: Grupo de Tecnología Apropriada, Patronato Nacional de la Juventud Rural (P.A. N.A. JU RU), Cooperativa de Ahorros y Crédito de la Unión de Pequeñas y Medianas Empresas Rubén Reina.

Pupo, R. L. (C.A.C.P.Y.M.E.R.), el Instituto de Investigación y Educación para el Desarrollo, la Organización, para el Desarrollo Sostenido y la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas de Colón.

El dinero se obtiene de las amortizaciones adeudadas y de los remates realizados por el Juzgado Ejecutor la Ley de incentivos a la micro y pequeñas empresas del país (Ley N°9 de 1989) prevé la creación de un *Fondo de Promoción para la micro y pequeña empresa* que, pese a que no va a ser administrado por la Dirección General, sí podrá ser canalizado a través de ella.

Formalmente y en atención a lo dispuesto en el Artículo VI del Decreto Ejecutivo N°43 de mayo de 1979, el Comité de Crédito será integrado por las siguientes personas

- I. El Ministro de Comercio e Industrias o la persona que él designe, quien lo presidirá.
- II. El Director de la Dirección General de Pequeña Empresa
- III. El Jefe de Crédito y Operaciones de la Dirección General de Pequeña Empresa.
- IV. El Director General de Industrias
- V. El Director General de Comercio

Parágrafo según Artículo VI, del Decreto Ejecutivo N°43 de 10 de mayo de 1979

Artículo 21 Funciones del Comité de Crédito

Las funciones del Comité de Crédito serán las de estudiar cada solicitud mediante la evaluación del estudio de factibilidad que acompaña a la misma, para luego decidir por mayoría su aprobación o negación. De faltar alguna documentación que deba acompañar la solicitud o de ser necesaria alguna

investigación adicional a juicio del Comité de Crédito, la solicitud podrá considerarse pendiente, para otra reunión.

Artículo 22 Fecha en que se reunirá el Comité de Crédito
El Comité de Crédito deberá reunirse el día jueves de la cuarta semana de cada mes, en caso de existir solicitudes que amenten dicha reunión. Sin embargo, de no haber solicitudes listas para ser presentadas al Comité de Crédito en la fecha señalada, ésta reunión se podrá posponer

4. Departamentos de la Dirección General Pequeña Empresa:

Este departamento, fue creado por el Decreto Ejecutivo N°43 de 10 de mayo de 1979, (artículo IV y VIII) y tiene, entre otras, las siguientes atribuciones

- Coordinar, planear, dirigir, evaluar, supervisar, fomentar y promocionar proyectos de desarrollo a corto, mediano y largo plazo,
- Recomendar al Director General las estrategias a fin de establecer programas de trabajo, relacionados con el establecimiento de pequeña empresas
- Gestionar la captación de fondos nacionales e internacionales para reforzar el funcionamiento de los programas del sector (artículo VIII del Decreto Ejecutivo N° 43 de 1979)

Este departamento realiza funciones de planificación y formulación de proyectos a través de economistas y asistentes. Según información suministrada por la Licenciada Dallys Robles, Jefa del Departamento de Fomento y Gestión, para 1995 se tienen planificados cuatro proyectos

- **Financiamiento en Pequeña Escala.** Proyecto que dará asesoría, capacitación y financiamiento a grupos organizados a nivel nacional (Organizaciones No Gubernamentales - O.N.G -)
- **Formación de Jóvenes Empresarios** Proyecto para organizar jóvenes empresarios cuyas edades oscilen entre diecisiete (17) y veinticinco (25) años, en el Distrito de Panamá y San Miguelito
- **La Mujer en el Desarrollo de la Pequeña Empresa** Proyecto a ser desarrollado en Panamá y San Miguelito que busca formar a grupos de mujeres jefas de familia para que manejen su propia empresa.
- **Capacitación y financiamiento a reclusos** Proyecto par adiestrar en áreas técnicas y administrativas a los internos que se les ha fijado pena de prisión, con el propósito de que desarrollen posteriormente un negocio al concedérseles libertad definitiva o condicional

a) Departamento de Crédito y Operaciones:

En la práctica actual, el Departamento de Crédito y Operaciones se desenvuelve a través de dos (2) secciones, a saber, las secciones de *Contabilidad* y *Cobros*. Cuenta con un Jefe de Departamento, cobradores, secretarias y técnicos en contabilidad.

Este departamento tiene como funciones más importantes las siguientes:

- Administrar y supervisar las operaciones de crédito en la fase de evaluación.
- Administrar la recuperación del crédito
- Llevar el sistema de contabilidad adecuado (artículo X del Decreto Ejecutivo N°43 de 1979)
- Recomendar al Comité de Crédito la aprobación de proyectos debidamente evaluados

Según, información suministrada por la Licenciada Lourdes de González, Jefa del Departamento de Crédito y Operaciones, la cartera morosa de los diferentes proyectos desarrollados en los últimos años asciende aproximadamente a un millón quinientos mil balboas (B/ 1,500,000.00). La tarea fundamental de este departamento es recuperar ese dinero.

b) Departamento de Registro Oficial:

La Ley N° de 19 de enero de 1989, crea incentivos fiscales a las micro y pequeñas empresas en el País, cuyo objetivo es de brindar adecuados estímulos, para el fomento y desarrollo de la micro y pequeñas empresas.

- Sección de evaluación económica:

Tiene a su cargo la entrega de los formularios de inscripción, además de una detallada descripción de los mismos.

Recepción y revisión de los formularios de inscripción y evaluación con el fin de verificar si los mismos cuentan con los requisitos estipulados.

Realización de la visita técnica y ocular lo cual contribuirá una evaluación más detallada y veraz de la empresa solicitante. Esta visita se efectúa conjuntamente con la Dirección General de Normas y Tecnología Industrial (COPANIT) quienes evalúan las especificaciones técnicas de la empresa solicitante.

Atención a interesados en información sobre aspectos de la Ley que regulan el registro.

- Sección de Fiscalización y Estadística:

- Procesar las solicitudes de permisos de importación que se tramitan una vez la empresa ha obtenido su registro
- Realización de visitas de inspección y seguimiento a las empresas que obtienen registro a fin de constatar que las mismas se adhieran a los parámetros de la Ley
- Procesar las solicitudes, depósito de garantía (Decreto 242) a empresas en trámite de registro
- Preparar datos estadísticos referentes a las actividades que desarrolla el departamento

c) Departamento de Asistencia Técnica y Administrativa:

Este departamento tiene a su cargo, entre otras, las siguientes funciones

- Elaborar y recomendar a los beneficiarios de crédito, programas y mecanismos de acción que permitan obtener mayor eficiencia administrativa, técnica y económica,
- Ejecutar planes de entrenamiento y capacitación dirigidos al pequeño empresario,
- Mantener el seguimiento posterédito de la cartera de proyectos (artículo IX del Decreto Ejecutivo N°43 de 1979)

El Departamento de Asistencia Técnica y Administrativa se subdivide en dos (2) secciones la sección de Asistencia Técnica y la Sección de Capacitación. Esta última incluye la *Escuela de Gestión Empresarial* que se dedica a dictar charlas y seminarios de capacitación tanto dentro del salón de conferencias de la misma, ubicado en las oficinas de la Dirección

General de la Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias - piso 16 del edificio de la *Lotería Nacional de Beneficencia* -, como fuera de la institución - A.P.E.D.E., Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, U.N.P.Y.M.E.

En la actualidad, los funcionarios que componen este departamento están en el proceso de capacitarse para poder dictar charlas sobre la globalización de la economía y el ingreso de Panamá a la Organización Mundial del Comercio (O.M.C.)

El Departamento cuenta con técnicos especializados, en charlas y seminarios asistidos por asistentes y secretarías

- Direcciones Provinciales y Regionales:

Para el cumplimiento de sus atribuciones, la Dirección General de la Pequeña Empresa, cuenta con el apoyo de la *Direcciones Provinciales* (una en cada cabecera de provincia, exceptuándose a Panamá que sólo cuenta con la sede Ministerial) y/o *Regionales*, las cuales deben cumplir con las siguientes funciones

- Informar a la Dirección General respecto a las áreas de detección de pequeñas empresas
- Realizar evaluación previa de las solicitudes de crédito,
- Promover el desarrollo de las pequeñas empresas en el interior de la República de Panamá (artículo XI del Decreto Ejecutivo N°3 de 10 de mayo de 1979)

Del Consejo Nacional para el Desarrollo de la micro y pequeña empresa:

Artículo 16. Créase el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, adscrito al Ministerio de Comercio e Industrias, como organismo asesor del Órgano Ejecutivo en lo relativo a las políticas y acciones que tiendan a fomentar y fortalecer las condiciones propicias, para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en la República de Panamá, de acuerdo con los planes, estrategias y políticas nacionales de desarrollo económico y social.

Artículo 17. Para el logro de sus objetivos, el Consejo Nacional, para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa tendrá las siguientes atribuciones:

1. Proponer al Órgano Ejecutivo, a través del Ministerio de Comercio e Industrias, los planes de fomento y desarrollo de micro y pequeñas empresas, de acuerdo con las necesidades de la economía nacional y velar por su cumplimiento.
2. Proponer políticas, instrumentos jurídicos y acciones administrativas al Órgano Ejecutivo, por conducto del Ministerio de Comercio e Industrias, para estimular el establecimiento y desarrollo de micro y pequeñas empresas, y para agilizar y simplificar los procedimientos y trámites gubernamentales aplicables a tales empresas. (Véase Anexo 5)

CAPÍTULO TERCERO

INCENTIVOS FISCALES A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A. ANTECEDENTES

La idea de incentivar al sector de la micro y pequeña empresa, como elemento de generación de empleo, progreso y desarrollo del país, nació del 1er. Foro Nacional de la Pequeña Empresa, que se efectuó en noviembre de 1982.

Desde entonces se determinó como una necesidad el diseño y dotación de una ley de incentivos, para la micro y pequeña empresa. Consecuentemente, surgieron anteproyectos que no pasaron de un propósito técnico, pues no se concretaron y mucho menos fueron presentados al Órgano Ejecutivo.

No fue sino hasta mediados de 1987, que gracias a la gestión de algunos gremios de la micro y pequeña empresa, que surgieron consultas, nuevos anteproyectos y finalmente un proyecto de consenso, que fue deliberado profundamente, apoyado fuertemente y aprobado unánimemente en diciembre de 1988. Fue sancionado por el ejecutivo en los 19 primeros días del mes de enero de 1989. (Véase Anexo 5)

Seguidamente se aprecia la Ley No. 8 "Por la cual se promueven las actividades turísticas en la República de Panamá"

LEY Nº 8

(de 14 de junio de 1994)

“Por la cual se promueven las actividades turísticas en la República de Panamá”

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA

DECRETA

CAPÍTULO I

OBJETIVOS Y DEFINICIONES

Artículo 1 La presente Ley tiene por objeto el establecimiento de un proceso simple, rápido y racional para el desarrollo de actividades turísticas en el país, otorgar incentivos y beneficios a las personas que se dediquen a actividades turísticas, adoptar mecanismos necesarios para lograr la conjunción y coordinación de la acción del sector público y del sector privado en el área del turismo, y promover el turismo en Panamá.

Artículo 3 Se declara el turismo una industria de utilidad pública y de interés nacional

CAPÍTULO II

ACTIVIDADES TURÍSTICAS

Artículo 5 Podrán acogerse a los incentivos y beneficios de la presente Ley, las personas naturales o jurídicas que se dediquen a actividades turísticas, según se definen en esta Ley, y que obtengan la inscripción en el Registro Nacional de Turismo

Artículo 6 Para los fines de la presente Ley, se entiende por actividades de promoción y desarrollo turístico, aquellas que contribuyan efectivamente al incremento de visitantes extranjeros a nuestro país y a la diversificación de la oferta turística, al igual que las inversiones en actividades que incentiven tal incremento de visitantes

- 1 La construcción, equipamiento, rehabilitación y operación de hoteles, moteles, apart-hoteles, pensiones, albergues, hostales familiares, edificios sometidos al régimen de propiedad horizontal que se destinen íntegramente a ofrecer alojamiento público turístico, sean estos manejados o explotados por los copropietarios o por terceros, de edificación de tiempo compartido destinados al turismo, cabañas, sitios de acampar destinados a la explotación del ecoturismo y parque temáticos
- 2 Construcción, equipamiento, infraestructura de acceso, rehabilitación y operación de centros de convenciones, talleres de artesanías nacionales de interés turístico, parques recreativos, zoológicos, centros especializados en turismo, ecoturismo y marinas
- 3 Los servicios de transporte terrestre, marítimo y aéreo de pasajeros, dentro de la República de Panamá, dirigidos primordialmente a servir al turista.
- 4 La construcción, equipamiento y operación de restaurantes, discotecas y clubes nocturnos dedicados a la actividad turística.
- 5 Construcción, rehabilitación, restauración, remodelación y expansión de inmuebles, para uso comercial o residencial, que se encuentre dentro de los Conjuntos Monumentales Históricos en los que se autorice este tipo de actividades. La Dirección Nacional de Patrimonio Histórico del Instituto Nacional de Cultura será el organismo encargado de autorizar y regular todo lo concerniente a las obras que se realizarán, para preservar el valor histórico de los monumentos
- 6 La operación de agencias de turismo respectivo que se dediquen con exclusividad a esta actividad.
- 7 Toda empresa que dentro del territorio nacional, realice actividades de filmación de películas de largo metraje y eventos artísticos o deportivos de carácter internacional, que sean transmitidos directamente al exterior, mediante el sistema de circuito cerrado de televisión o por satélite, que proyecten antes, durante o al final del evento, imágenes que promuevan el turismo en la República de Panamá.
- 8 La inversión en la realización, restauración, construcción, mantenimiento o iluminación de los monumentos históricos, parques municipales, parques nacionales o de cualquier

otro sitio público, bajo la dirección del Instituto Panameño de Turismo (IPAT) en coordinación con el Instituto Nacional de Cultura (INAC)

Artículo 7 El derecho a recibir los beneficios que establece esta Ley se reconocen con la inscripción de la empresa en el Registro Nacional de Turismo y la emisión de una certificación del Instituto Panameño de Turismo, que especificará los derechos y obligaciones del beneficiado

CAPÍTULO III

INCENTIVOS Y BENEFICIOS

Artículo 8 Con el objeto de incentivar la inversión en nuevas obras y en actividades destinadas a ofrecer facilidades turísticas, se les otorga los siguiente incentivos fiscales a las personas naturales o jurídicas que se acojan a lo dispuesto en la presente Ley

I Servicio de hospedaje público turístico para la construcción, equipamiento, rehabilitación y desarrollo eficiente de establecimientos de alojamiento público señalados en el numeral 1 del Artículo 6 de esta Ley, cuya inversión mínima sea de trescientos mil balboas (B/ 300,000 00) en el área metropolitana y, en el resto de la República, que la inversión mínima sea de cincuenta mil balboas (B/ 50,000 00) excluyendo el valor del terreno, con excepción de los albergues y hostales familiares, cuya inversión mínima será fijada por el Instituto Panameño de Turismo Las áreas mencionadas gozarán de los siguientes incentivos

- a) Exoneración total por el término de veinte (20) años, del impuesto de importación, contribución, gravamen o derechos de cualquier denominación o clase, que recaiga

sobre la introducción de materiales, enseres, muebles, equipos, naves y vehículos automotores con una capacidad mínima de ocho (8) pasajeros. Estos últimos deberán ser declarados indispensables para el normal desarrollo de la actividad turística por el Instituto Panameño de Turismo. Los materiales y equipos a exonerarse deben utilizarse en la construcción y equipamiento de los establecimientos de alojamiento público. El presente incentivo se otorgará si estos artículos no se producen en el país o no se producen en cantidad o calidad suficiente. Igualmente, están exonerados todos los equipos que introduzca la empresa con la finalidad de contribuir al ahorro de energía o los necesarios para la seguridad del área del proyecto.

En caso de las actividades de ecoturismo, señaladas en el artículo 6 de esta Ley, se permitirá la exoneración del impuesto de importación de vehículos automotores de doble tracción con capacidad mínima de cinco (5) pasajeros.

- b) Exoneración del impuesto de inmueble, por el término de veinte (20) años contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Nacional de Turismo. Esta exoneración cubrirá todos los bienes inmuebles, propiedad de la empresa, siempre que éstos sean íntegramente utilizados en las actividades turísticas.
 - c) Exoneración a la empresa de todo impuesto o gravamen sobre su capital.
 - d) Exoneración del pago de impuesto de muellaje y cualquier tasa sobre aterrizaje en muelles, aeropuertos o helipuertos de su propiedad, construidos o rehabilitados por la empresa. Estas facilidades podrán ser utilizadas en forma gratuita por el Estado.
 - e) Exención del pago del impuesto sobre la renta causado por los intereses que devenguen los acreedores en operaciones destinadas a inversiones en establecimientos de alojamiento público.
 - f) Para los fines del cómputo de depreciación sobre los bienes inmuebles se permitirá una tasa del diez por ciento (10%) por año, excluyendo el valor del terreno.
2. Inversiones en los Conjuntos Monumentales Históricos para las actividades contempladas en el numeral 5 del artículo 6 de la presente Ley, las cuales estarán ubicadas en los Conjuntos Monumentales Históricos en las que el Instituto Nacional de Cultura autorice la construcción de obras dentro de sus predios, cuya inversión mínima sea de cien mil balboas (B/ 100,000.00), excluyendo el valor del terreno, se otorgarán los siguientes incentivos:

- a) Exoneración por el término de diez (10) años del impuesto de inmuebles sobre el terreno y, por el término de treinta (30) años, sobre las mejoras efectuadas en el inmueble
- b) Exoneración del impuesto sobre la renta de las utilidades de la empresa, durante los primeros cinco (5) años de la actividad comercial. Cumplido este término y por los siguientes cinco (5) años, podrá deducir como gasto las pérdidas sufridas durante los tres (3) ejercicios fiscales siguientes al período fiscal en el que se produjeron tales pérdidas
- c) Exoneración por una sola vez del impuesto de importación de los equipos y materiales que se utilicen en la construcción, remodelación y equipamiento

Artículo 10 Las empresas que se dediquen a operar exclusivamente turismo receptivo en la República de Panamá, se les otorgará el siguiente incentivo fiscal. Exoneración cada tres (3) años del impuesto de importación de microbuses, luminosas, ómnibuses, embarcaciones y los repuestos de estos equipos, siempre y cuando sean declarados por el Instituto Panameño de Turismo, indispensables para el funcionamiento adecuado del servicio turístico. Estos equipos podrán ser vendidos previo el pago de los impuestos correspondientes.

Artículo 11 Las personas naturales o jurídicas de transporte que brinden el servicio de transporte colectivo de turismo en los aeropuertos, muelles y hoteles, estarán exonerados del impuesto de importación de los vehículos automotores destinados exclusivamente a la actividad turística, siempre y cuando sean por el Instituto Panameño de Turismo.

Artículo 12 Para las empresas que se dediquen a las actividades de restaurantes, discotecas y clubes nocturnos, que sean declarados de interés turístico por el Instituto Panameño de Turismo y cuya inversión mínima sea de ciento veinte mil balboas (B/ 120,000.00) en el área

metropolitana y de veinte mil balboas (B/ 20,000 00) en el resto de la República, excluyendo el valor del terreno, se les exonerará por el término de tres (3) años, contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Nacional de Turismo, del impuesto de importación de los materiales, equipos y enseres que se utilicen en la construcción y equipamiento del establecimiento, siempre y cuando no se produzcan en el país, o no se produzcan en cantidad o calidad suficiente y que sean consideradas por el Instituto Panameño de Turismo importantes para el desarrollo de la actividad.

Artículo 13 Toda empresa que dentro del territorio nacional realice actividades de filmación de películas de largo metraje, que tengan carácter internacional, de eventos artísticos o deportivos o cualquier otra de naturaleza internacional que sean transmitidas al exterior, que proyecten antes, durante o al final del evento imágenes que promuevan el turismo en la República de Panamá, gozará de los siguientes beneficios

- 1 Exoneración total del pago del impuesto sobre la renta derivado de las ganancias de dicho evento, salvo cuando el impuesto pagado en Panamá sea considerado como crédito fiscal en sus respectivos países
- 2 Exoneración total de cualquier impuesto nacional que regula el evento
- 3 Exoneración total del impuesto de importación, contribución, gravamen, tasas o derechos de cualquier

CAPÍTULO IV

REGISTRO NACIONAL DE TURISMO

Artículo 25 Créase el Registro Nacional de Turismo, adscrito al Instituto Panameño de Turismo, en el cual deberán inscribirse las personas, naturales o jurídicas, que deseen acogerse al régimen de incentivos al que se refiere la presente Ley

Artículo 26 Para solicitar la inscripción en el Registro Nacional de Turismo, los solicitantes deberán llenar un formulario de inscripción que al efecto proporcionará el Instituto Panameño de Turismo, a un costo de diez balboas (B/ 10 00), el cual contendrá la siguiente información

- 1 Nombre y apellidos, nacionalidad y número de cédula de identidad personal o del pasaporte del solicitante. Si se tratase de una persona jurídica, la razón social, el país de su constitución y los datos de inscripción en el Registro Público, así como el nombre y las generales de su representante legal
- 2 Domicilio del solicitante
- 3 Descripción detallada y precisa de la actividad turística que desarrolla o desarrollará la empresa. En caso de tratarse de un proyecto turístico por una inversión inicial mayor de trescientos mil balboas (B/ 300,000 00) deberá acompañar un estudio de factibilidad, planos y los estudios técnicos que el proyecto requiera y amerite
- 4 Monto de la inversión realizada o que propone realizar el solicitante
- 5 Número de empleos que proyecta generar
- 6 Cualquier información adicional que, de acuerdo con la naturaleza de la actividad turística propuesta, requiera el Instituto Panameño de Turismo, siempre y cuando sea necesaria para evaluar los méritos de la solicitud.

Artículo 27 El formulario de inscripción debe ser acompañado por una copia de la cédula de identidad personal o del pasaporte del solicitante, si se trata de una persona natural, o, copia de

la cédula de identidad personal o pasaporte del representante legal, si se trata de una persona jurídica, en cuyo caso también deberá presentar una certificación expedida por el Registro Público en la que conste que la compañía está inscrita y vigente, el nombre de sus directores, dignatarios y representante legal, el monto del capital social y el término de vigencia.

Artículo 29 Recibido el formulario de inscripción con toda la información y documentación requeridas, el Instituto Panameño de Turismo deberá proceder, en término no mayor de sesenta (60) días calendario, a la consideración de los aspectos técnicos, económicos, legales y turísticos del proyecto presentado, y, de ser así, inscribir a la empresa en el Registro Nacional de Turismo y expedir una certificación, en que conste la fecha de inscripción de la empresa en el registro de Turismo y, por lo tanto, goza de los beneficios establecidos en esta Ley

Para proyectos relacionados con Monumentos Nacionales o Históricos, Conjuntos Monumentales Históricos y áreas silvestres protegidas, concernientes al Instituto Nacional de Cultura o al Instituto Nacional de Recursos Naturales Renovables, se requerirá una resolución de la respectiva entidad, la cual debe remitir su concepto al Instituto Panameño de Turismo, en el término de treinta (30) días calendario contados a partir de la fecha de recibo de los documentos del proyecto

CAPÍTULO V

OBLIGACIONES

Artículo 30 Toda persona que se acoja a la presente Ley estará obligada a

Invertir en las actividades turísticas propuestas el monto indicado en la respectiva solicitud y mantener dicha inversión por el término que corresponda, de conformidad con la presente Ley

- 1 Iniciar la construcción, remodelación, rehabilitación o restauración de los inmuebles destinados a las actividades turísticas propuestas dentro de un plazo no mayor de seis (6) meses, contados a partir de su inscripción en el Registro Nacional de Turismo, salvo los casos en que la naturaleza de la actividad turística exija un plazo mayor, según dictamen del Instituto Panameño de Turismo
- 2 Comenzar a prestar servicios turísticos dentro de un plazo que no excederá de tres (3) años, contados a partir de la fecha de su inscripción, salvo en los casos en que la naturaleza de la actividad turística exija un plazo mayor, según dictamen del Instituto Panameño de Turismo
- 3 Llevar a cabo las actividades turísticas en cumplimiento de las normas reglamentarias expedidas por el Instituto Panameño de Turismo
- 4 Llevar un registro para el fiel asiento de los artículos exonerados, el cual será accesible a los funcionarios competentes del Ministerio de Hacienda y Tesoro, Ministerio de Comercio e Industrias y del Instituto Panameño de Turismo
- 5 Constituir fianza de cumplimiento, a favor del Instituto Panameño de Turismo y Contraloría General de la República, equivalente al uno por ciento (1%) de la cuantía de la inversión. Esta fianza nunca será mayor de trescientos mil balboas (B/ 300,000.00)
- 6 Contratar personal panameño en la proporción establecida en el Código de Trabajo, con excepción de expertos y técnicos especializados que se estimen necesarios, previa autorización de las autoridades nacionales competentes
- 7 Capacitar técnicamente a ciudadanos panameños y sostener becas para que éstos sigan cursos de capacitación en el extranjero si no fuera posible hacerlo en establecimientos industriales o docentes del país
- 8 Renunciar a toda reclamación diplomática en caso de diferencias y conflictos con la nación y someter las diferencias a la jurisdicción de los tribunales nacionales

CAPÍTULO VI

SANCIONES

Artículo 31 El incumplimiento de las obligaciones señaladas en el Artículo 30 de esta Ley, acarreará la cancelación del registro y la pérdida de la fianza de garantía respectiva, salvo que se compruebe que el incumplimiento se debió a causas de fuerza mayor o caso fortuito

La cancelación de la inscripción en el Registro Nacional de Turismo se ordenará mediante resolución expedida por la Junta Directiva del Instituto Panameño de Turismo, la cual será notificada al interesado. Sin embargo, las personas que se consideren afectadas podrán interponer el recurso de reconsideración ante la misma autoridad. El término para hacer uso de este recurso es de cinco (5) días hábiles contados a partir de la notificación de la resolución de cancelación del registro

Artículo 32 Los artículos importados al amparo de esta Ley no podrán ser vendidos o traspasados, sin antes pagar los impuestos y gravámenes correspondientes, calculados en base al valor de los bienes al momento de la venta o traspaso

La venta o traspaso de los artículos importados, entre empresas amparadas en las disposiciones de esta Ley, sólo requerirá de la aprobación del Ministerio de Hacienda y Tesoro

Salvo lo dispuesto en este artículo, toda persona que importe artículos exonerados al amparo de esta Ley y venda, arriende, traspase, disponga o en cualquier forma les dé un uso distinto de aquel para el cual se haya concedido la exoneración, será sancionada con multa por un monto equivalente al triple del valor del impuesto de importación que hubiere tenido que

pagar si los artículos hubieran sido liquidados al momento de la venta, arrendamiento, traspaso o disposición.

Artículo 33. Los infractores de las disposiciones señaladas en la presente Ley, serán sancionados con una multa equivalente a cinco (5) veces el valor del beneficio que se pretende utilizar y se ordenará a su vez la cancelación de cualquier otro beneficio al que pudiera tener derecho, sin menoscabo de otras sanciones legales.

CAPÍTULO CUARTO
LOS NUEVOS CAMBIOS ECONÓMICOS
DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

A. ENTORNO ECONÓMICO DE LA GLOBALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

1. Relación Cronológica del Proceso de Globalización:

La globalización, comenzó a emerger con la expansión mundial y el ascenso del Estado moderno, a fines del siglo XVI, y que este proceso se amplió en el siglo XIX, con la difusión del comercio y el imperialismo

Sin embargo, el fenómeno que hoy se denomina comúnmente “globalización” y que puede ser visto como la fase actual de un largo proceso histórico, presenta un conjunto de elementos que podríamos considerar novedosos

- La inédita extensión (alcance geográfico del fenómeno y profundización (intensidad del fenómeno) de vinculaciones e interconexiones múltiples entre los estados y las sociedades que conforman el sistema mundial
- Un aumento impresionante del grado y un cambio de clase de la interdependencia, que se expresa a través de múltiples redes de comunicación e interacción entre los gobiernos y las sociedades nacionales
- La internacionalización creciente de la producción, las finanzas y el intercambio

En el marco de la globalización se ha producido la modificación del cuadro precedente de jerarquías económicas con el ascenso de diversos países del ex tercer mundo (China, Tigres Asiáticos y algunos Latinoamericanos) y el agravamiento de la brecha entre los países subdesarrollados (África, diversos Asiáticos y Latinoamericanos) y desarrollados

- La exclusión de vastos sectores de la población mundial del proceso de producción, cuya consecuencia mas obvia es el aumento en muchos países del desempleo, la pobreza y los flujos migratorios a través de las fronteras hacia las áreas donde hay más riquezas
- La globalización de la economía no es acompañada por una correspondiente globalización institucional. Naciones Unidas no es una efectiva agencia reguladora. Estados Unidos ejerce, en función de sus propios intereses y valores, un cierto poder de policía unilateral del mundo. Sin embargo, se están desarrollando n nuevos esquemas de gobernabilidad internacional en numerosas áreas temáticas de las relaciones internacionales

Características del Proceso de Globalización:

- El papel del Mercado

Como fenómeno de mercado, la globalización tiene su impulso básico en el progreso técnico y, particularmente, en la capacidad de éste para reducir el costo de mover bienes, servicios, dinero, personas e información.

CUADRO: I GLOBALIZACIÓN UN FENÓMENO DIVERSO

CARACTERÍSTICAS	MERCADOS O ATRIBUTOS
Alta movilidad	Información Capital de Cartera Tecnología
Muy móvil	Bienes Capital humano desde los países pobres
Semi-móvil	Inversión en plantas Capital Gerencial Principios de regulación y manejo de las empresas
Casi inmóvil	Capital humano de nivel medio Principios regulatorios y esquemas organizacionales básicos
Inmóvil	Infraestructura Principios profundos y consideraciones de soberanía

- Rol de las políticas

Las políticas también juegan un papel importante con frecuencia, la armonización o remoción de regulaciones es una respuesta a las presiones del mercado. Pero en ocasiones son las decisiones o política las que promueven y aceleran la integración de los mercados y, por consiguiente, el movimiento hacia la globalización.

- Las oportunidades de la globalización

Los costos y tensiones que el proceso de globalización impone sobre las economías nacionales son bien conocidos. Los más visibles son la limitación en la efectividad de las políticas nacionales y el conflicto que plantea la fractura existente entre las

estructura de gobierno y la naturaleza global de ciertos flujos e interacciones económicas

La globalización plantea la oportunidad de mejorar las condiciones de acceso a mercado que antes estaban mas frecuentados

El proceso de globalización también crea nuevas oportunidades en tanto incrementa la competencia, sienta las bases para el establecimientos de nuevas alianzas empresarias y sociedades y contribuye a las desarticulación de oligopolios establecidos

Es erróneo suponer que la apertura de los mercados, la continuación de la integración económica internacional y la liberación del comercio serán siempre procesos indoloros. Es probable que ciertos números de personas se vean desplazadas por los cambios en la asignación de recursos derivados de estos procesos. Sin embargo, debemos tener claridad en nuestra visión de conjunto. El aumento de la eficiencia a causa de la especialización inducida por el comercio, estimula la actividad económica y crea empleo, compensando con creces los puestos de trabajo que se puedan perder del desplazamiento de mano de obra.

CUADRO: II **CONSECUENCIAS PROBABLES DE DISTINTAS**
FORMAS DE INGRESO DE CAPITALES
EXTRANJEROS

Clase de ingreso de capital	Riesgo de crisis de balanza de pagos	Contribución probable al crecimiento económico	Implicaciones para el gobierno en el poder	Implicaciones para la democracia
Ayuda externa al gobierno	Bajo	Bajo/Moderado	Fortalece al gobierno	Fortalece la influencia externa
Inversión extranjera directa	Bajo	Moderado/Alto	Fortalece la influencia externa	Hace más difícil la transición y la consolidación de la democracia
Préstamos bancarios de largo plazo al gobierno (y bancos locales)	Moderado	Bajo/Moderado	Fortalece al gobierno	Fortalece al gobierno
Préstamos bancarios de largo plazo a las grandes empresas locales	Moderado	Moderado/Alto	Fortalece a las grandes empresas locales	Promueve la liberalización política pero no necesariamente la democracia
Préstamos de cartera al gobierno (y bancos locales)	Alto	Bajo/Moderado	Fortalece al gobierno	Fortalece al gobierno. Una crisis de balanza de pagos debilita la autonomía local de política
Préstamos de cartera a las grandes empresas locales	Alto	Moderado/Alto	Fortalece a las grandes empresas locales	Promueve la liberalización política pero no necesariamente la democracia. Una crisis de balanza de pagos debilita la autonomía local de política

Fuente: Armijo 1996

2. Globalización: conceptos, oportunidades y amenazas, fortaleza y debilidades:

El fenómeno de la globalización, no es reciente y siempre estuvo presente en la historia de la humanidad, a través de las grandes guerras de conquista, de la formación de imperios, del descubrimientos de nuevos mundos y mercados, y de las empresas multinacionales, trayendo, como siempre oportunidades, para unos y amenazas para otros. Lo novedoso del fenómeno actual es la rapidez y la intensidad que la globalización está alcanzando en nuestros días, aliada al rápido progreso tecnológico y a los cambios de paradigma, tanto en la forma de actuación del Estado como en las empresas.

Estos hechos han exigido la permanente reflexión del medio empresarial y han traído una gran inseguridad, debido a la incertidumbre sobre lo que ocurrirá en el futuro, pues nada permite asegurar que las prácticas y métodos gerenciales y tecnológicos que son válidos hoy lo seguirán siendo en los próximos años.

Cabe afirmar, sin embargo, que el nuevo modelo que se perfila tiene como presupuesto básico la incorporación de un nuevo paradigma, basado en la innovación tecnológica y dirigido hacia la producción de bienes y servicios cada vez más personalizados, lo que, debido a la globalización de la economía, implica un endurecimiento de la competencia y un cambio en las condiciones de competitividad de las empresas y países.

Ante este nuevo escenario, varias empresas han intentado dotarse de una mayor flexibilidad en sus procesos productivos como forma de atender con la rapidez necesaria las nuevas demandas de un mercado globalizado y en constante mutación.

Este nuevo posicionamiento ha obligado a las empresas a redefinir sus líneas de productos y a buscar nuevos métodos de producción que permitan la racionalización de los costos y una mayor flexibilidad. De igual modo, desde el punto de vista gerencial, las empresas han debido intentar la reorganización administrativa, la concentración en sus actividad empresarial principal, la descentralización, así como la autonomía y la desverticalización de la producción, la subcontratación y la formación de nuevas asociaciones empresariales.

Como resultado de los riesgos e incertidumbres, generados por el nuevo modelo, podrían señalarse cuatro grandes tendencias en el proceso de adaptación de las empresas a la globalización:

- 1 La creación de megaempresas, mediante un intenso proceso de concentración, a través de fusiones y constituciones y mediante la formación de alianzas estratégicas.
- 2 La reducción de las grandes empresas, a través de la venta o eliminación de líneas de productos que han perdido competitividad o ya no forman parte de su "Core Business"; de la búsqueda de flexibilidad vía tercerización, y de su transformación en diversas unidades autónomas de negocios.
- 3 Un mayor énfasis en la óptica del lucro corporativista en detrimento del desempeño operacional en los países donde se sitúan sus unidades productivas (producción por distribución).
4. La creación de oportunidades, para empresas de menor escala, en la atención a los diversos nichos de mercado que se han creado.

En la primera tendencia, las empresas intentan seguir siendo competitivas elevando su participación en el mercado mediante la reducción de la competencia, promoviendo aumentos de productividad, reduciendo los costos y ampliando la escala productiva.

A título de ejemplo, el proceso de fusión y constitución de empresas en Estados Unidos alcanzó más de US\$ 300 mil millones en 1995, cantidad superior al monto histórico de US\$ 240 mil millones alcanzado en 1989. Este proceso viene ocurriendo, en mayor o menor escala, en prácticamente todos los países, como en el caso de Brasil, en el que se han intensificado las fusiones y constituciones de empresas, registrándose 300 transacciones en 1995, muchas de ellas por montos superiores a los mil millones de dólares.

Sin embargo, en lo que respecta al conjunto de beneficios económicos y sociales transferidos a la colectividad, este proceso de megafusiones y constituciones ha sido bastante cuestionado, dado que, en muchos casos, estas operaciones no sólo han llevado a la reducción del número de puestos de trabajo, sino que también han hecho un mal uso de recursos que podrían destinarse a actividades más eficientes.

En cuanto a la segunda tendencia - la reducción de las grandes empresas en búsqueda de la flexibilidad - las grandes empresas buscan minimizar su escenario de riesgos, de incertidumbre y rigidez, valiéndose normalmente de dos estrategias distintas: la concentración en sus actividades productivas nucleares y su "desconstrucción" en diversas unidades autónomas.

Se tiene que, a diferencia de lo que ocurría en las décadas de los 60 y 70 en casi todos los países de América Latina - cuando las empresas adoptaron una estrategia de diversificación en su búsqueda de nuevas oportunidades de negocios, garantizadas por una economía relativamente cerrada y protegida - la situación actual se caracteriza justamente por lo contrario.

Actualmente, las empresas intentan ajustarse a las nuevas condiciones de la competencia, dentro de un ambiente de fuerte competencia externa y de constantes cambios, que vienen dados por la introducción de nuevas tecnologías, la venta de participaciones y actividades comerciales que no forman parte de su actividad principal, la descentralización de las asociaciones empresariales estratégicas y la subcontratación, lo que conduce a un modelo alternativo denominado “modelo de especialización flexible”.

El movimiento en dirección al modelo flexible condujo, a su vez, a grandes alteraciones. Este modelo, al intentar establecer una habilidad única que no pueda ser adquirida fácilmente por la competencia, intenta protegerla mediante su capacidad de respuesta rápida a las nuevas presiones y exigencias del mercado. Ahora bien, en relación a esta intensa dinámica de cambios, cuando se crean a cada momento productos y servicios hasta entonces inimaginables, John Malone, presidente de la empresa estadounidense Telecommunications Inc., señala que “la mayoría absoluta de las ganancias obtenidas a finales de la presente década provendrán de productos que aún no han sido lanzados”.

La evolución de las grandes empresas hacia el modelo flexible conduce, por su parte, a alteraciones profundas en el campo de acción de las empresas de menor escala y en sus relaciones con las empresas mayores; puesto que las empresas de menor escala, por ser flexibles, pueden amoldarse con frecuencia y de manera competitiva al actual proceso de cambios.

Sin embargo, cabe resaltar que el concepto de flexibilidad de la pequeña empresa no debe ser confundido con una menor complejidad en su estructura. La flexibilización sólo

aparece a través de la introducción de nuevos factores, principalmente en relación a la capacidad de identificar, generar y explicar ventajas competitivas, y muchas veces sólo puede alcanzarse mediante la asociación empresarial y el aglutinamiento de pequeñas empresas

Lo anterior conduce a la tercera tendencia, es decir, a la existencia de oportunidades para que las empresas menores atiendan nichos de mercado, creados en gran parte por la especialización flexible

Este tema, sin embargo, dada su importancia para el presente estudio - puesto que constituye un tema de referencia para esta tesis -, será objeto de un análisis más profundo en el punto siguiente

3. Fortalezas de la PYME Panameña:

- 1 Su acción, tiene como base un importante inventario de recursos naturales y capacidad instalada que posibilita su rápida incorporación al proceso de reindustrialización del país
- 2 Representan el mayor número de establecimientos fabriles del país (89% del total de industrias establecidas)
- 3 Baja relación de inversión vs. puesto de trabajo (3 a 1 con respecto a la gran industria)
- 4 Alta capacidad de adaptación y flexibilidad, para responder a modificaciones y cambios del mercado. Esto es una característica esencial para poder competir en una economía globalizada en la cual la "especialización flexible" aparece como un elemento esencial
- 5 Su presencia e importancia en las economías regionales y su estrecha vinculación con las fuentes locales de materia prima.
- 6 Utiliza una mayor cantidad de insumos nacionales, por lo que representa un soporte importante para la gran industria.

7. Requiere de un menor costo para elevar su productividad, calidad y niveles de producción.

Las Pyme en Panamá representan uno de los eslabones esenciales, para la modernización del país: por su potencial de formación en el ámbito de una mano de obra no especializada, por su papel en la generación de nuevos empresarios, por propiciar una mayor democratización del capital, en definitiva, por su capacidad de generar "ciudadanos económicos modernos". Representa la opción más segura, para el relanzamiento, reactivación y desarrollo sostenido de la economía del país.

4. Debilidades de la PYME en Panamá:

1. Incomprensión del papel y la importancia que el sector manufacturero, y dentro de él la PYME tiene en el desarrollo del país, lo cual hace que el sector tenga poco poder de negociación en entorno económico, financiero y político.
2. Inadecuado nivel de formación de sus equipos directivos e insuficiencias generales, organizativas y técnicas de las empresas que dificultan el uso eficiente de los recursos humanos y de los equipos.
3. Dificil acceso y falta de información de procesos técnicos, de producción y de mercados.
4. Limitados recursos y posibilidades de capitalización.
5. Limitaciones para acceder a recursos de instituciones financieras privadas por el nivel de las garantías exigidas.
6. Insuficiencia de mecanismos de crédito apropiados, ágiles, edificantes y oportunos, por la escasa e ineficiente intermediación de la banca.
7. Limitaciones para asegurarse el suministro de insumos en términos de precio, volumen y oportunidad adecuados o similares a la gran industria.
8. Limitaciones organizativas, financieras y técnicas para acceder a los mercados externos, y débil posicionamiento y capacidad de negociación en las relaciones interempresariales a nivel de cadena y sector.

9 Cambio frecuente de político y de régimen legal

El fenómeno de la globalización trae para la pequeña y micro empresa la necesidad de una visión compartida:

La existencia de un proyecto nacional necesita de una visión compartida en torno a los elementos y bases conceptuales que deben orientar el desarrollo económico de un país

En este sentido, debemos destacar las coincidencias, expresadas a través de documentos, reuniones de trabajo y declaraciones, entre el sector público y el sector privado. En el Plan de la Nación, y documentos gremiales empresariales se expresa esta visión compartida basada en los siguientes elementos y estrategias

- 1 La industria manufacturera y servicios es y debe ser el conjunto dinamizador de la economía del país
- 2 La necesidad de crear y consolidar una estructura industrial basada en la modernización y densificación del tejido industrial y la creación de ventajas competitivas
- 3 El desarrollo de políticas sectoriales y multiseccionales de tipo integral, que se refieran a toda la cadena productiva, y en las que se fomente y creen ventajas cooperativas a través de las relaciones interempresariales
- 4 Desarrollo de instancias y mecanismos que hagan posible el diseño concertado de las políticas industriales entre el sector público y privado, en las cuales los gremios empresariales tengan un papel relevante de vinculación con el sector y el Estado
- 5 El rescate, relanzamiento, modernización y desarrollo de las PYME, a través de programas diferenciados de financiamiento y asistencia técnica integral
- 6 En las estrategias de desarrollo del capital humano, reforma institucional y fortalecimiento del sistema de industria y comercio (administración centralizada

y descentralizada, gremios, instituciones de apoyo), modernización de la capacidad productiva, captación de mercados externos e inversiones.

Una Política Integral para la PYMES:

La Dirección General de Pequeña Empresa como complementación al proyecto y visión compartida señalados, considera imprescindible la formulación de una estrategia integral específica para el rescate, fomento y modernización de la pequeña y mediana empresa basada en los siguientes criterios:

1. No hay ninguna opción de desarrollo a lo largo, para Panamá que no considere al sector manufacturero servicios como el eslabón dinamizador fundamental de nuestra economía, y dentro de este a la PYME como el estrato fundamental generador de un entorno industrial competitivo.
2. El desenvolvimiento eficiente de la PYME es un problema de Estado y como tal, debe ser el centro de su acción promotora.
3. Para superar la visión y las políticas cortoplacistas, puntuales e inconexas, tan usuales en nuestro país, se deberá elaborar una política integral de fomento de la pequeña y mediana empresa que tome en cuenta y afecte el entorno macroeconómico, industrial, sectorial y a la empresa en su especificidad.
4. Esta política integral se debe realizar en dos dimensiones o niveles:
 - a) El nivel funcional-sectorial: en el cual se combinan políticas funcionales (desarrollo de mercados, inversión, capacitación, adecuación tecnológica, asistencia técnica integral), con las dirigidas a lograr encadenamientos sectoriales y de actuación interempresarial.
 - b) La dimensión de estrato de la PYME como subsistema, que posea una base institucional, a través de la cual se diseñe y ejecuten políticas específicas dirigidas a la PYME, que haga posible la necesidad coherencia, coordinación y eficiencia, y se impulse la asociatividad empresarial como ventaja cooperativa.

Acciones Específicas, para el Rescate, Relanzamiento y Modernización de las PYMES

1. Ambito Institucional y de Coordinación de Políticas:

Problema: El desconocimiento y no visión de la importancia del sector servicio y manufacturero, y dentro de él, de la PYME como el principal factor dinamizador de la economía del país, ha traído como consecuencia la inexistencia de un verdadero sistema de apoyo de la PYME. Esto ha conllevado a la actual situación de:

- Atomización, descordinación y desvinculación institucional de los entes de apoyo al sector.
- Inorganicidad en el diseño y ejecución de políticas dirigidas a la PYME.
- Inexistencia de instancias rectoras de coordinación y supervisión de las políticas dirigidas a la PYME.

Medidas:

- 1) Rescatar el papel y función rectora del sector que la Ley le da a MICI, lo cual debe ir acompañado de una profunda reestructuración del organismo.
- 2) Asignar responsabilidades de coordinación y dirección de los programas de asistencia a la PYME a los entes de apoyo del sector.
- 3) Apoyo al Consejo Nacional, para el Desarrollo de la Pequeña Empresa como instancia al más alto nivel para la concertación de las políticas generales, funcionales y sectoriales,

de apoyo para el desarrollo y modernización del sector manufacturero y servicios en el que todos los sectores participen decisiva y activamente

2. Ambito Financiero:

Problemas:

- Inexistencia de políticas generales de financiamiento que orienten los diferentes entes y programas de apoyo financiero a la PYME
- Atomización, descoordinación, duplicidad de acciones, excesiva autonomía y celo interinstitucional
- Excesiva exigencia de garantías reales con respecto al financiamiento a otorgar (tanto al a banca pública como privada)
- Altas tasas de interés, elevados costos de intermediación y lentitud en la tramitación y entrega de los créditos
- Casi inexistencia de financiamiento de mediano y largo plazo, y el destinado a la asistencia técnica para el rescate, reestructuración y modernización de la PYME
- Banca privada reticente, para intermediar programas de los bancos de desarrollo del Estado
- Escasa utilización de fuentes e instrumentos no tradicionales de financiamiento
- Poco desarrollo y desconocimiento de las oportunidades que ofrece el mercado de capitales y los fondos de capital de nesgo

Medidas:

- Establecimiento de políticas integrales de financiamiento a la PYME, cuyo diseño, dirección, coordinación y seguimiento deberá estar a cargo de un ente o instancia rectora, y al cual se adscribirán los entes públicos y los programas de financiamiento para la PYME.
- Apoyar la propuesta de MICI de creación de un Fondo, para el Financiamiento de la PYME con aportes inmediatos de los entes financieros del Estado, a los que se sumarán recursos provenientes del presupuesto ordinario, conversión de deuda y créditos del BID y Banco Mundial Taiwan.
- Diseño y aplicación de nuevas modalidades e instrumentos financieros (preinversión, desarrollo de intangibles, reconversión y reestructuración productiva, innovación tecnológica, comercialización mancomunada) bajo condiciones especiales de interés, plazo, asesoría y seguimiento. Apoyo a los programas implementados por la Dirección General de Pequeña Empresa (Asistencia técnica).
- Reestructuración de todos los entes crediticios del Estado de financiamiento a la industria a objeto de incrementar su eficacia, modernizar sus estructuras, y adecuar su programación a las nuevas necesidades de PYMES de rescate, reestructuración y creación de nuevas empresas.
- Creación de un Bono Empresarial, para la captación de fondo a ser destinados al rescate, modernización y ampliación del parque industrial.
- Impulsar medidas e incentivos que propicien una mayor participación de la banca privada en el financiamiento industrial y en la intermediación con los entes públicos (disminución de encaje, menor provisionamiento, más garantías).
- Apoyar la creación y consolidación de los Fondos Regionales de Promoción y Financiamiento de las PYMES, creando las necesarias instancias de coordinación nacional, y propiciando su participación porcentual en el situado nacional.

3. Ambito de la Producción:

Problemas:

- Escasa cultura de cooperación interempresarial (horizontal y vertical).
- Ausencia de relaciones de producción estables entre empresas de una misma cadena o sector.
- Alta capacidad instalada ociosa
- Obsolescencia de parte del parque de maquinarias y equipos
- Desactualización de los métodos de trabajo y organización de la producción.
- Inexistencia o inaccesibilidad a mecanismos de promoción, información y documentación sobre nuevos productos, procesos, tecnologías y mercados.
- Deficiente sistema de controles de calidad de los productos y materia prima, desatención o inexistencia de normas técnicas al respecto.

Medidas:

- Activa acción gremial, para desarrollar fórmula asociativas y de relaciones interempresariales que propicien la creación de ventajas cooperativas que mejoren los procesos y las relaciones de producción, tanto a nivel vertical (relación con la gran empresa contratista), como entre las propias PYMES.
- Formalización y desarrollo de la Subcontratación, a través de la implantación de normas y procedimientos estables (generales y sectoriales) en cuanto a: especificaciones, precio, cantidades, calidad, plazos de entrega, estabilidad, información tecnológica, asistencia técnica, mejoramiento interno de los subcontratistas.

- Creación de un subsistema integrado de Apoyo y Asistencia Técnica Integral a la PYME, con una instancia o agencia rectora, adscrita al Ministerio de Comercio e Industria, con participación de los entes vinculados al tema y los gremios.
- Establecimiento de programas de asesoramiento a las PYMES, para la racionalización y optimización de sus programas de producción y la modernización de sus empresas.
- Creación de un sistema de difusión e intercambio de información que establezca bases de datos en las sedes de las asociaciones gremiales (nacionales, sectoriales y regionales).

4. Ambito del aprovisionamiento industrial:

Problema:

- Escaso poder de negociación de las pequeñas y medianas empresas frente a los grandes proveedores, por la inflexibilidad de éstos para proveer volúmenes, por la inflexibilidad de éstos para proveer volúmenes pequeños en la oportunidad y con la calidad requerida, lo cual conlleva al encarecimiento de los insumos, al aumento de los desperdicios, el incremento de los inventarios y a un sobredimensionamiento del capital de trabajo requerido.

Medidas:

- Empezar una fuerte acción gremial a nivel nacional, regional y sectorial, en la promoción de fórmulas asociativas entre las PYMES, para la constitución de empresas para la compra mancomunada de insumos
- Impulsar la constitución de Almacenes Generales de Depósitos y Bodegas Habilitadas

5. Ambito de la Tecnología:**Problemas:**

- Inexistencia de una política tecnológica integral dirigida a la reestructuración y modernización de la PYMES y descoordinación interinstitucional
- Carencia de Servicios básicos de apoyo y de una red de información que permita detectar oportunamente la oferta tecnológica.

Medidas:

- La política científico-tecnológica desde el punto de vista del conocimiento debe ser administrada por la Universidad pero su instrumentación como factor de desarrollo industrial debe ser liderizada por el Ministerio de Comercio e Industria, dando respuesta a nuevos procesos y productos
- Apoyo a los incentivos y mecanismos contemplados en la ley 9 para el desarrollo de PYMES de alto nivel tecnológico, a través del fomento de los Parques Tecnológicos y la creación de un Fondo Especial
- Reorientar y fortalecer el sistema de promoción y soporte tecnológico de la PYME a través de una red institucional de asistencia técnica y de información tecnológica. En este sentido los Centros educativos Sectoriales pueden jugar un papel importante

- Adelantar programas de reconversión tecnológica y desarrollo de consultoría tecnológica, así como cursos de formación de productividad y calidad.

6. Ambito de la Comercialización:

Problemas:

- Limitaciones en la mayor parte de las PYMES, para tener el adecuado conocimiento e información de los mercados (internos y externos), ausencia de personal calificado en estas áreas, bajos volúmenes de producción y oferta de bienes, limitaciones para realizar la promoción y distribución de la producción, e insuficientes mecanismos de financiamiento e incentivos para el fomento de exportaciones de las PYMES

Medidas:

- Reivindicar el espíritu de estímulo a la producción nacional creando las condiciones necesarias para propiciar el "comprar panameño" de que el Estado utilice su poder de compra dando preferencia a la producción nacional e involucrando a las PYMES en las licitaciones y contratos
- Necesidad de que el Gobierno apoye la creación de Zonas Francas Industriales de exportación y el Proyecto de Reforma de la Ley de zonas Francas

7. Ambito de la inversión:

Problemas:

- Bajo índice de PYMES por habitante en comparación a otros países, incipiente cultura asociativa, desconocimiento e inaccesibilidad a los mercados de capital, estructura patrimonial mayoritariamente de carácter familiar, fuerte desestímulo a la inversión, descapitalización progresiva y alto endeudamiento y morosidad.

Medidas:

- Apoyo a la creación de mecanismos institucionales, para la formación y desarrollo de nuevos empresarios, como la creación del Centro de Desarrollo Empresarial de la PYME
- Fomentar y crear las condiciones, para el acceso de la PYME al mercado de capitales y a fórmulas asociativas (asociación estratégica, joint venture) para la captación de inversión, aprovechar el Programa Bolívar

8. El Ambito de la empresa:**Problema:**

- Las debilidades propias del sector, las limitaciones del entorno (legales, conceptuales y operativas), y las características de la mayoría de las PYMES (tecnología incipiente, estructura patrimonial y organizativa de carácter familiar, escasos canales de información), hace que la gestión al interior de las empresas dirigida a su rescate y modernización se realice en condiciones de mayor dificultad.

Medidas:

Las medidas a seguir dependerán de la situación general de cada empresa en un momento dado y de sus características específicas (producto, tecnología, posicionamiento sectorial, mercado al que atiende) En todo caso, las medidas deberán estar

- 1) Unas dirigidas al rescate y racionalización productiva (reestructuración financiera, reducción de inventarios y desperdicios, personal, acceso e información de mercados y tecnología.

- 2) Otras a la reestructuración y reconversión productiva, (cambio de producto o de línea de producción, nuevas aplicaciones tecnológica, planificación y gerencia estratégica), posicionamiento competitivo y captación de nuevos mercados
- 3) Medidas dirigidas a establecer relaciones interempresariales (verticales y horizontales) y mecanismos asociativos

9. Globalización y empresa de menor escala:

Como se mencionó anteriormente, el proceso de globalización, incluida la integración regional, ha abierto un espacio, para un proceso permanente de reestructuración, lo que ha hecho que los gobiernos reconsideren su papel y que las empresas revisen su forma de actuar

La reestructuración industrial ha intentado lograr una reorganización espacial y la obtención de estructuras productivas más flexibles y descentralizadas. Es así como el concepto de especialización flexible ha adquirido especial relevancia en lo que se refiere a la capacidad de la empresa, para responder de manera objetiva a los cambios ocurridos en el mercado mundial y adecuar su producción a las nuevas exigencias

Este modelo, ha conllevado a la utilización cada vez mayor de dos formas distintas de organización empresarial: las redes de pequeñas empresas independientes y las firmas en red, que tienen como ejemplo más conocidos los distritos industriales de Italia y las firmas en red de Japón, respectivamente

Según Piore y Sabel, los elementos comunes a las dos formas de organización son representados, en el caso italiano, por un proceso de integración entre las redes de empresas de menor escala, asociados a un rompimiento con las prácticas y métodos del fordismo y llevado a un amplio grado de flexibilidad. En el caso japonés, las pequeñas y medianas empresas se organizan como firmas - redes articuladas, por su complementariedad y especialización, en torno a una gran empresa y conservando en todo momento la flexibilidad indispensable para ofrecer respuestas a las demandas, bien sea en relación a la producción o en lo que respecta al mercado.

Estas dos formas han sido utilizadas ampliamente, incluso en América Latina, con mayor o menor énfasis, por las empresas de pequeña escala que, o bien buscan insertarse en el mercado a través de la complementariedad - en la que la relación entre las grandes y pequeñas empresas deben basarse en la **interdependencia mutua** y no en una relación de dependencia como se entendía anteriormente -, o bien intentan lograr su inserción mediante la integración, basada en el **modelo comunitario**, en el que las pequeñas empresas se complementan y/o compiten entre si y con las grandes empresas.

Mucho del éxito de la industria japonesa, principalmente la industria automotriz, ha sido acreditado a este modelo de cooperación, en que las ensambladoras y los proveedores de autopartes están unidos por estrechos vínculos. En Japón, el modelo de subcontratación agrupa, en el sector manufacturero, 65% de las empresas de menor tamaño y, en el sector automotor, la red de subcontratación (primaria, secundaria y terciaria) abarca 300,000 empresas.

Sin embargo, debe quedar claro que en la mayoría de los países los modelos de complementariedad e interdependencia y el modelo comunitario aún son pocos utilizados y que prevalecen relaciones no armoniosas e inmediatistas, con la frecuente utilización de prácticas restrictivas del comercio. En Brasil son frecuentes los problemas sometidos a la consideración del gobierno (CADE) por las pequeñas empresas, entre los que se incluyen precios especulativos, controles de materia prima, establecimiento de cuotas, exigencia de exclusividad, casos de ventas pactadas, entre otros, que han sido firmemente combatidos.

No obstante, y a pesar de estos problemas, puede afirmarse que la globalización está haciendo que las grandes empresas substituyan la dependencia y el control ejercidos en su relación con las PYMES por una asociación empresarial selectiva, en la que la interdependencia conlleve a la sinergia, la flexibilidad y el aumento de la competitividad. De la misma forma, las empresas de menor escala han buscado una mejor participación en el mercado, y aprovechado los espacios y oportunidades creados en esta nueva fase.

Es importante resaltar que en este nuevo reposicionamiento del mercado, en el que el proceso de reestructuración utilizado por las grandes empresas han conducido frecuentemente a profundos cortes en los puestos de trabajo, la pequeña empresa, al igual que el profesional liberal o autónomo, pasan a tener un papel destacado en la generación de empleos o en la ocupación económica.

Es un hecho notorio el que las inversiones hechas en el proceso de reestructuración, en innovación tecnológica y en modernos métodos gerenciales, para garantizar la

competitividad y el crecimiento, no han arrojado un saldo positivo en la generación de empleos, creando el denominado "desempleo tecnológico"

En el caso brasileño, las estadísticas señalan que en el periodo de 1991 - 95 la producción de la industria creció 24%, mientras que el empleo presentó una caída de 19%. En el sector agrícola se dio una expansión de 34% en la producción y de apenas 3% en el empleo, y en el sector de los servicios se produjo un aumento de la producción de 28% y un crecimiento del empleo de 23%, lo que amortiguó los impactos causados en el mercado de trabajo por la industria

Según, Joelnir Beting, al analizar el problema del desempleo en Brasil, cerca del 30% del contingente de mano de obra que la industria dejó cesante fue absorbido inmediatamente por los contratos de tercerización suscritos con la propia industria. Beting, observa también, que en los últimos 10 años (1985 -95) el trabajo informal, sin responsabilidades sociales, aumentó en 56%, el de los trabajadores autónomos en 43% y el empleo formal en apenas 3,6%, en su mayoría en empresas de pequeña escala

El hecho de que la pequeña empresa haya sido la principal fuente de generación de empleos y de ocupación económica pone de mayor relieve la prioridad estratégica de apoyarse en este segmento empresarial, a través de mecanismos de cooperación internacional

Por lo tanto, se espera que sean presentadas en el Seminario, además de las experiencias específicas y las tendencias observadas en el área de la información, sugerencias concretas para imprimir mayor eficacia a las redes, en atención de las necesidades de los

pequeños empresarios, enfocando particularmente la cooperación industrial y la realización de actividades empresariales

10. El sector privado y la cooperación internacional:

Este será el tema del que tratará el tercer grupo. La finalidad es hacer de la pequeña y mediana empresa un nuevo socio de la cooperación, como forma de conferir mayor objetividad y eficacia a sus acciones

Es sabido que, a lo largo de los años, la cooperación internacional, cuyo objetivo primordial es contribuir con el desarrollo sostenible de aquellos países que por sus propios medios no han logrado asegurar patrones satisfactorios de calidad de vida para su pueblo, tuvo como actores principales a los agentes gubernamentales, particularmente en los países receptores, como consecuencia del modelo económico y político prevaleciente hasta la década de los 80, en el que el Estado era el principal protagonista del desarrollo

Fue así como la mayor parte de la cooperación internacional, prestada tanto por organismos internacionales como por países, tuvo como socios básicos los organismos gubernamentales, promoviendo particularmente la creación de una infraestructura para la capacitación de recursos humanos que tuviese un flujo orientado hacia acciones Norte-Sur

Más recientemente, luego de agotado este modelo, la tendencia mundial pasó a ser la disminución del Estado como agente activo del dominio económico, lo que ha conducido a la participación cada vez mayor de las denominadas organizaciones no gubernamentales en los

programas de cooperación técnica. Junto con la globalización y la integración de mercados se sintió también, la necesidad de dar prioridad a la cooperación industrial, creándose el apoyo para que las empresas privadas - que pasaron a ser los principales agentes del desarrollo y la generación de empleos - pudieran ampliar su campo de cooperación y relacionamiento en las áreas tecnológica, comercial y financiera.

Las acciones de cooperación técnica, pasaron entonces a ser dirigidas al fortalecimiento del sector privado, con énfasis en el intercambio entre las empresas de los países industrializados y las de los países en desarrollo, y orientadas principalmente al aumento de sus actividades comerciales. Varios proyectos de cooperación, entre países desarrollados y entidades del sector privado de los países en desarrollo, han servido como telón de fondo para la celebración y ejecución de acuerdos comerciales que incluyen la venta de equipos y la presentación de servicios de consulta. La utilización de bienes y servicios, en el ámbito de las actividades de los proyectos, sirve como forma de divulgación de los mismos y, en consecuencia, motiva su adquisición futura.

Del mismo modo, se pasó a considerar la cooperación técnica entre países en desarrollo como mecanismo eficiente que debería ser utilizada cada vez más, dado el enorme potencial de intercambio de conocimientos, experiencias y tecnologías, en un contexto económico y social más adecuado.

Sin embargo, cabe destacar algunas dificultades que deben ser enfrentadas, principalmente en la definición de criterios, para la elección adecuada de asociaciones empresariales con el sector privado, lo que es fundamental, para el éxito de la cooperación.

Es dentro de este nuevo contexto de mayor participación de la empresa privada y de estímulo al intercambio de experiencias y negocios entre países de la propia América Latina y el Caribe, en el que se enmarcará la actuación del Seminario, ya que existe la convicción de que el éxito de los nuevos proyectos de cooperación técnica están en gran parte fundamentado en la efectiva participación e inserción de la iniciativa privada en todas las fases del proceso

- Cooperar para competir fortalecimiento de las asociaciones empresariales

Como es del conocimiento general, en un mundo globalizado donde la especialización flexible se hace cada vez más importante, las empresas buscan en la internacionalización y en el establecimiento de asociaciones empresariales oportunidades para hacerse más competitivas

Como ya ha sido destacado, la competencia individual y los esquemas de dependencia existentes entre empresas (principalmente entre las grandes y las de menor escala) han dado lugar a modelos de cooperación en los que la interdependencia, el esfuerzo conjunto y la cooperación empresarial asumen el papel preponderante

Es dentro de este contexto en el que se han implantado diversos mecanismos de apoyo a la cooperación empresarial, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, como forma de aumentar la eficiencia económica como un todo y de fortalecer la acción de las pequeñas empresas en particular

- Información y capacitación como herramientas, para competir

La información y la capacitación deben ir siempre de la mano, para posibilitar un mayor éxito en las acciones de fortalecimiento de las pequeñas empresas

En lo que se refiere a la capacitación, deberán exponerse las experiencias regionales que pudieran servir de ejemplo a seguir, así como algunos casos extrarregionales, principalmente de Europa y Asia, que puedan ser adaptados a las necesidades de los países de América Latina y el Caribe

Se plantea aquí nuevamente el problema de la elección de las experiencias que serán relatadas en el seminario, ya que en la mayoría de los países hay ejemplos significativos.

Las diversas formas de asociación y de cooperación empresarial han sido implantadas, en mayor o menor grado, en los diversos países de América Latina y el Caribe, como forma de superar las desventajas de la escala reducida, inherentes a las pequeñas empresas.

La asociación empresarial ha sido utilizada en las diversas áreas de actuación de la pequeña empresa, con o sin el apoyo de una legislación específica. Por ejemplo, en el área comercial se destacan consorcios de exportación y/o importación, centrales de compra - venta, showrooms patrocinados por diferentes empresas, etc.; en el área de crédito, las asociaciones de aval, en las cuales los diversos prestatarios son solidarios entre sí; en el área tecnológica, las asociaciones de investigación y desarrollo en asuntos de interés común, y en el área industrial la utilización conjunta, por parte de un grupo de empresas, de máquinas y equipo de elevada capacidad de producción.

En lo que se refiere a la cooperación empresarial, los instrumentos, también han sido bastante diversificados, siendo los más utilizados la subcontratación, que por su importancia fue tratada más detalladamente en el Anexo I (presenta la experiencia relacionada con la subcontratación y las actividades que desarrollan el Programa Bolívar y el Programa Al Invest, de la Unión Europea) la empresa mixta, que une dos o más empresas, aprovechando las ventajas comparativas específicas y diferenciadas, en cuanto a mercado, tecnología o finanzas, maximizándolas para alcanzar objetivos comunes; el otorgamiento de licencias y representación comercial de productos, marcas o tecnología y la franquicia (franchisign), mercado que ha aumentado considerablemente, abriendo grandes oportunidades a la pequeña empresa en las áreas industrial, comercial y presentación de servicios.

Si bien son bastante conocidas, las acciones previstas en los programas de apoyo en el área gerencial (capacitación específica, apertura de negocios, gerencia de calidad total, etc.), en el área de mercado (consorcios, ferias, misiones, rondas de negocio, etc.), en el área tecnológica (extensión tecnológica, diseño, apoyo a la innovación, etc.) y en el área crediticia (líneas específicas de financiamiento, fondo de aval orientado al crédito, etc.) no siempre puede aplicarse, ya que diversos países carecen de instituciones de fomento que estén en condiciones de coordinar y/o aplicar acciones semejantes, a causa de deficiencias técnicas, financieras e institucionales.

A lo anterior, se añade la importancia de que ese apoyo se preste, siempre que sea posible, de manera descentralizada (para estar más cerca de la pequeña empresa) e integrada, teniendo en mente que en general la empresa necesita de acciones

concomitantes en las cuatro áreas citadas. Por lo general de nada sirve apoyar financieramente una empresa que posee serios problemas de mercado, pues en muchos casos, los problemas de mercado se derivan de deficiencias tecnológicas, o la necesidad de capital activo tiene su explicación en problemas gerenciales como la planificación inadecuada de las existencias.

Otro punto estratégico que se plantea normalmente cuando se trata acerca de la capacitación de la pequeña empresa, es el mecanismo que debe utilizarse. En varios países el universo de esas empresas, es sumamente amplio y los instrumentos tradicionales de capacitación y asesoramiento personalizados encuentran limitaciones naturales para alcanzar un gran número de empresas.

Se sugiere, pues, que, siempre que sea posible, los países unan los instrumentos de apoyo directo y personalizado, principalmente de asesoramiento y capacitación, con los de apoyo amplio, para alcanzar un mayor número de empresarios a un costo relativamente reducido.

En lo que se refiere a la información, en un mundo globalizado en el que ésta ya forma parte de nuestra vida cotidiana, a través de redes de satélites y cables, con decenas de millones de usuarios conectados a Internet, sería extremadamente ocioso resaltar la importancia de la información para el desarrollo y la supervivencia de las pequeñas empresas.

Sin embargo, lo que parece fundamental destacar en este documento es la necesaria articulación e integración que debe existir entre las numerosas redes de información existentes o planeadas, volcadas hacia las pequeñas y medianas empresas en América Latina, como forma de maximizar su actuación, evitando la duplicación de esfuerzos y el derroche de los escasos recursos humanos y financieros, ya que muchas poseen objetivos, metodologías y servicios similares.

Por otro lado, la experiencia ha demostrado que no basta con disponer de equipos y recursos humanos capacitados para que una red funcione satisfactoriamente. Es preciso también contar con informaciones actualizadas, con servicios de atención que sean ágiles y, principalmente, con la concientización del pequeño empresario para que busque y aproveche las informaciones disponibles.

La falta de dicha concientización, los reducidos estudios de mercado que identifiquen las necesidades de información reales de la empresa y la ausencia de planes de comercialización bien estructurados han conducido, en varios casos, a los bajos resultados por las redes.

B. ENTRADA DE PANAMÁ A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

Los principios del sistema de comercio:

El acuerdo sobre la Organización Mundial del Comercio contiene 29 textos jurídicos individuales que abarcan todo desde la agricultura a los textiles y el vestido, desde los servicios a la contratación pública, las normas de origen y la propiedad intelectual. A esos textos se añaden más de 25 entendimientos, decisiones y declaraciones ministeriales en los que se especifican obligaciones y compromisos adicionales de los Miembros de la OMC. Ahora bien, todos esos instrumentos, que configuran en conjunto el sistema multilateral de comercio, están inspirados en varios principios simples y fundamentales.

Comercio sin discriminaciones:

Durante cerca de 50 años las disposiciones fundamentales del GATT proscribieron la discriminación entre sus miembros y entre las mercancías importadas y las de producción nacional. Según, el artículo primero la famosa cláusula de la “nación más favorecida” (NMF), los miembros están obligados a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país. Así pues, ningún país dará ventajas comerciales especiales a otros ni discriminará contra él. Todos están en pie

de igualdad y todos comparten las ventajas de las medidas que puedan adoptarse, para reducir los obstáculos al comercio

Existe una serie de excepciones al artículo primero, especialmente las que amparan las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Sin embargo, el trato de la nación más favorecida garantiza en general que los países en desarrollo y otros países con poca influencia económica puedan beneficiarse libremente de las mejores condiciones comerciales dondequiera y cuando quiera que se negocien.

Una segunda forma de no discriminación, conocida como “trato nacional”, requiere que, una vez hayan entrado mercancías en un mercado, deben recibir un trato no menos favorable que el dispensado a las mercancías de producción nacional equivalentes. Es el artículo III del GATT.

Aparte del GATT revisado (denominado “GATT de 1994”), varios otros acuerdos de la OMC contienen importantes disposiciones relativas al principio NMF y al trato nacional. El acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) contiene, con algunas excepciones, prescripciones en materia de trato NMF y trato nacional con respecto a la protección de la propiedad intelectual por parte de los Miembros de la OMC. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios exige que los miembros ofrezcan trato NMF a los servicios de los demás miembros. No obstante, permite exenciones de la obligación de trato NMF (enumeradas en listas) que amparan medidas específicas con respecto a las cuales los Miembros de la OMC no puedan ofrecer inicialmente ese trato. Cuando se recurra a esas exenciones, serán objeto de examen después de

transcurridos cinco años y no deberán mantenerse por más de diez años. Por otra parte, en el AGCS el trato nacional es sólo una obligación por la que los miembros se comprometen explícitamente a conceder dicho trato en el caso de determinados servicios o actividades de servicios. Ello significa que la concesión de trato nacional, es con frecuencia resultado de negociaciones entre los miembros.

Otros Acuerdos de la OMC que contienen disposiciones en materia de no discriminación son los relativos a las normas de origen, la inspección previa a la expedición, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.

Acceso previsible y creciente a los mercados:

El sistema multilateral de comercio, constituye un intento por parte de los gobiernos de rodear a los inversores, empleadores, empleados y consumidores de un clima económico que fomente el comercio, la inversión y la creación de puestos de trabajo, así como de posibilidades de elección y precios bajos en el mercado. Ese clima tiene que ser estable y previsible, especialmente, para que las empresas inviertan y prosperen.

La existencia de un acceso a los mercados seguros y previsible viene determinado en gran medida por la utilización de aranceles, o derechos de aduana. En tanto que los contingentes están por lo general prosentos, los aranceles son lícitos en la OMC y los gobiernos los utilizan comúnmente, para proteger a las ramas de producción nacionales y

recaudar ingresos. No obstante, están sujetos a disciplinas - por ejemplo, que no discriminen entre las importaciones - y están "consolidados" cada vez en mayor medida. La consolidación significa que un nivel arancelario establecido por un miembro de la OMC respecto de un determinado producto constituye un compromiso, para ese miembro, que no puede elevar dicho nivel sin celebrar negociaciones con sus principales interlocutores comerciales con miras a una compensación (artículo XXVIII del GATT de 1994). Así pues, ocurre que la ampliación de una unión aduanera puede dar lugar a aumentos de los aranceles en algunas zonas con respecto a los cuales han de celebrarse negociaciones con miras a una compensación.

A raíz del establecimiento del GATT en 1948, los niveles arancelarios medios descendieron progresiva y considerablemente a través de una serie de siete rondas de negociaciones comerciales. La Ronda de Uruguay mejoró esos satisfactorios resultados al reducir substancialmente los aranceles, en algunos casos a cero, al mismo tiempo que se elevaba considerablemente el nivel general de aranceles *consolidados*. Los compromisos en materia de acceso a los mercados, por medio de reducciones arancelarias, contraídos por más de 120 países en la Ronda Uruguay ocupan unas 22,500 páginas de listas arancelarias nacionales.

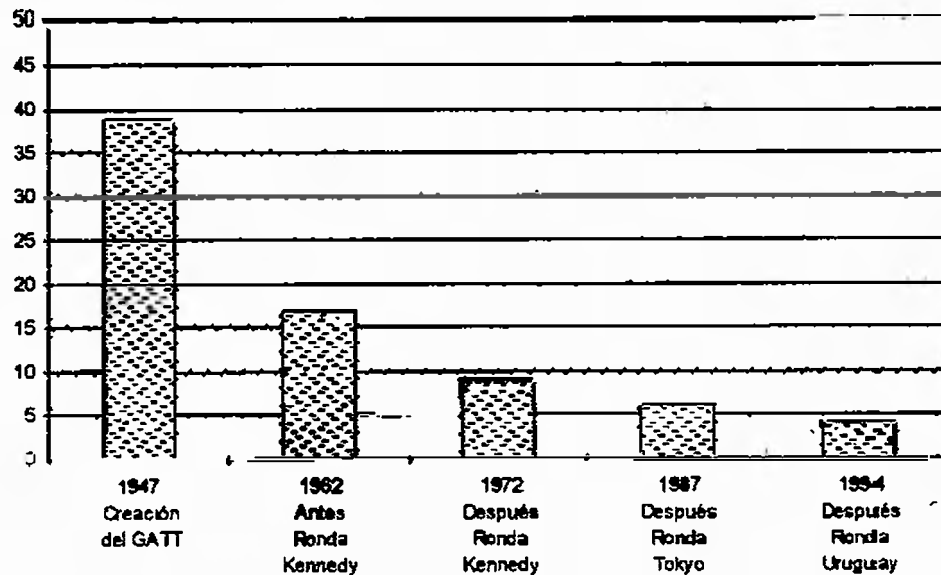
Las reducciones arancelarias, escalonadas en su mayor parte a lo largo de cinco años se traducirán en una reducción del 40 por ciento de los aranceles aplicados por los países desarrollados a los productos industriales - de un promedio de 6.3 por ciento al 3.8 por ciento - y un aumento del 20 al 44 por ciento del valor de los productos industriales importados que reciban trato de franquicia arancelaria en los países desarrollados. En el extremo superior de la

estructura arancelaria, la proporción de las importaciones de los países desarrollados procedentes de todas las fuentes a las que se aplicarán aranceles superiores al 15% por ciento descenderá del 7% al 5% por ciento, el descenso será de 9% al 5% por ciento en el caso de las importaciones procedentes de los países en desarrollo

La Ronda Uruguay, aumentó el porcentaje de líneas de productos *consolidadas* del 78% al 99% por ciento en el caso de los países desarrollados, del 21% al 73% por ciento en el de las economías en desarrollo y del 73% al 98% por ciento en el de las economías en transición. Estos resultados proporcionan al comerciante e inversores un grado de seguridad en los mercados substancialmente más elevados

FIGURA No.1

Reducción de la protección en la frontera
(promedio de los aranceles, en porcentaje)



Fuente. Oficina de la OMC, Ministerio de Comercio e Industria

La "arancelización" de todas las restricciones no arancelarias de las importaciones de productos agropecuarios representó un aumento sustancial del nivel de previsibilidad de los mercados de dichos productos. Más de 30 por ciento de la producción agropecuaria estaba sujeta a contingentes o restricciones a la importación. Prácticamente todas esas medidas han quedado convertidas en aranceles que, aunque inicialmente prestan en lo esencial el mismo nivel de protección que las anteriores medidas no

arancelarias, serán objeto de reducción durante los seis años de aplicación del Acuerdo de la Ronda Uruguay sobre la agricultura. Los compromisos en materia de acceso a los mercados en el sector de la agricultura eliminarán también, anteriores prohibiciones de la importación de determinados productos.

Varios otros Acuerdos de la OMC tratan de lograr que las condiciones de inversión y comercio sean más previsibles haciendo muy difícil que los gobiernos miembros varíen a caprichos las reglas del juego. Prácticamente en cada esfera de política que incide en las condiciones comerciales, las posibilidades de que los miembros adopten políticas caprichosas, discriminatorias y proteccionistas están limitadas por sus compromisos en el marco de la OMC.

La clave, para lograr condiciones comerciales previsibles es a menudo la transparencia de las leyes, reglamentos y prácticas nacionales. Varios Acuerdos de la OMC contienen disposiciones en materia de transparencia que requieren la divulgación de dichas leyes, reglamentos y prácticas á nivel nacional - por ejemplo, mediante su aparición en publicaciones oficiales o por medio de servicios de información - o a nivel multilateral, por medio de notificaciones formales a la OMC. Gran parte de la labor de los órganos de la OMC se refiere al examen de esas notificaciones. La vigilancia regular de las políticas comerciales nacionales mediante el Mecanismo Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de fomentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

Promoción de la competencia leal:

La OMC no es, como a veces se la describe, una institución de “libre Comercio”, aunque no sea más que porque permite la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es más exacto decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio, es también el objeto de las relativas al dumping y las subvenciones. Las normas del GATT existentes, que establecían la base sobre la que los gobiernos podían imponer derechos compensatorios “desleal” fueron ampliadas y aclaradas en los Acuerdos de la OMC.

El Acuerdo de la OMC sobre la agricultura está destinado a lograr equidad en el comercio de productos agropecuarios, el relativo a la propiedad intelectual mejorará las condiciones de competencia en la esfera de las ideas e invenciones, y el AGCS hará lo mismo en lo que se refiere al comercio de servicios. El acuerdo pluri-lateral sobre contratación pública hará extensivas las normas en materia de competencia a las compras realizadas por miles de entidades “públicas” de varios países. Existen más ejemplos de disposiciones de la OMC que tienen por finalidad promover una competencia leal sin distorsiones.

Fomento del desarrollo y de la reforma económica:

Más de las tres cuartas partes de los Miembros de la OMC, son países en desarrollo y países en proceso de reforma económica que anteriormente no tenían sistemas de mercado. Durante los siete años que duró la Ronda Uruguay - entre 1986 y 1993 - más de 60 de esos países aplicaron programas de liberalización del comercio. Algunos lo hicieron como parte de sus negociaciones de adhesión al GATT, en tanto que otros actuaron de manera autónoma. Al mismo tiempo, los países en desarrollo y las economías en transición desempeñaron una función más activa e influyente en las negociaciones de la Ronda Uruguay que ninguna ronda anterior.

Esa tendencia destruyó en la práctica la idea de que el sistema de comercio únicamente existía, para los países industrializados. Hizo también, variar la anterior inclinación a eximir a los países en desarrollo del cumplimiento de determinadas disposiciones y acuerdos del GATT. Al finalizar la Ronda Uruguay, los países en desarrollo se mostraron dispuestos a asumir la mayoría de las obligaciones que se imponen a los países desarrollados. No obstante, se les concedieron periodos de transición para adaptarse a las disposiciones - menos familiares y, quizás, más difíciles - de la OMC, especialmente en el caso de los más pobres, los países "menos adelantados". Además, en virtud de una decisión ministerial relativa a las medidas en favor de los países menos

adelantados se da a estos países mayor flexibilidad para la aplicación de los Acuerdos de la OMC, y se pide se acelere la aplicación de las concesiones en materia de acceso a los mercados que afecten a las mercancía cuya exportación interesa a esos países y se les preste una mayor asistencia técnica. Así pues, el reconocimiento del valor, para el desarrollo de aplicar, en la medida que sea razonable, políticas abiertas orientadas al mercado, basadas en los principios de la OMC, es general, como lo es también, la necesidad de cierta flexibilidad con respecto a la rapidez con que haya de aplicarse esas políticas.

No obstante, las disposiciones del GATT encaminadas a favorecer a los países en desarrollo siguen en pie en la OMC. En particular, la Parte IV del GATT de 1994 contiene tres artículos, introducidos en 1965, en los que se anima a los países industriales a que ayuden a los miembros que sean naciones en desarrollo en sus condiciones comerciales mediante “un esfuerzo consciente y tenaz” y a que no esperen reciprocidad por las concesiones hechas a los países en desarrollo en las negociaciones. Una segunda media, convenida al final de la Ronda de Tokio en 1979 y a la que normalmente se alude como “cláusula de habilitación”, sirve de base jurídica permanente a las concesiones en materia de acceso a los mercados hechas por los países desarrollados a los países en desarrollo en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias.

Argumentos a favor del comercio abierto:

Los argumentos de carácter económico, a favor de un sistema de comercio abierto, basado en normas multilaterales convenidas son muy sencillos y se fundan en gran medida en el sentido común comercial

Todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos - humanos, industriales, naturales y financieros - que pueden emplear, para producir bienes y servicios, para sus mercados internos o, para competir en el exterior. La "ventaja comparativa" significa que los países prosperan aprovechando sus activos, para concentrarse en lo que pueden producir mejor. Esta situación se da lógicamente en el caso de las empresas que operan en el mercado interno. Pero eso no es más que una cara de la moneda, la otra es el mercado mundial. La mayoría de las empresas reconocen que cuanto mayores son las dimensiones del mercado mayor es su potencial en lo que se refiere al logro de escalas de funcionamiento eficientes y acceso a gran número de clientes. En otras palabras, las políticas comerciales liberales que permiten la circulación sin restricciones de bienes, servicios e insumos productivos multiplican los beneficios que reporta el producir los mejores productos con el mejor diseño y al mejor precio.

Pero el éxito comercial no es algo estático. La competitividad en determinados productos puede pasar de una empresa a otra cuando cambia el mercado o cuando la aparición de nuevas tecnologías hace posible la fabricación de productos mejores y más

baratos. La historia y la experiencia revelan que países enteros que han gozado de una ventaja, por ejemplo, en el coste de la mano de obra o en recursos naturales pueden también perder su competitividad en algunos bienes o servicios a medida que evolucionan sus economías. Sin embargo, con el estímulo de una economía abierta, pasan a ser competitivos en otras esferas. Se trata, en general, de un proceso gradual. En tanto se permita que el sistema de comercio funcione sin las limitaciones que representa el proteccionismo, las empresas gozarán de estímulo, para adaptarse, de manera ordenada y sin demasiados sacrificios, y centrarse en nuevos productos, con lo que hallarán un nuevo “hueco” en su propia esfera de actividades o pasarán a nuevas esferas de producción.

La otra alternativa, es decir, la protección contra las importaciones y las constantes subvenciones oficiales, conduce a la creación de empresas desmesuradas e ineficientes que suministran a los consumidores productos anticuados y carentes de atractivo. Finalmente, la protección y las subvenciones no evitan que se cierren fábricas y se pierdan puestos de trabajo. Si otros gobiernos aplican esas políticas en el exterior, los mercados se contraen y la actividad económica mundial se reduce. Uno de los objetivos de la OMC es impedir esa contraproducente y destructiva trayectoria hacia el proteccionismo.

Reseña histórica del GATT:

El predecesor de la OMC, el GATT, fue establecido con carácter provisional después de la segunda guerra mundial, a raíz de la creación de otras nuevas instituciones

multilaterales dedicadas a la cooperación económica internacional en particular, las instituciones de "Bretton Woods", conocidas ahora como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional

Los 23 miembros fundadores del GATT formaban parte de un grupo de más de 50 países que habían convenido en un proyecto de Carta de una Organización Internacional de Comercio, nuevo organismo especializado de las Naciones Unidas. La Carta no sólo tenía por objeto establecer disciplinas para el comercio mundial sino que contenía normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios.

En su afán de impulsar rápidamente la liberalización del comercio después de la segunda guerra mundial - y de empezar a soltar el enorme lastre de las medidas proteccionistas que seguían en vigor desde comienzos del decenio de 1930 - las 23 "partes contratantes" fundadoras del GATT entablaron negociaciones arancelarias en 1946. Esa primera ronda de negociaciones tuvo como resultado 45,000 concesiones arancelarias que afectaban aproximadamente a una quinta parte del comercio mundial (por valor de 10,000 millones de dólares). Se convino asimismo en que el valor de esas concesiones debía protegerse mediante la pronta - y en gran medida "provisional"- aceptación de algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC. El conjunto de las concesiones arancelarias y de las normas pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y entro en vigor en enero de 1948.

Aunque la Carta de la OIC fue finalmente aprobada, en una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en la Habana en marzo de 1948, la ratificación de este instrumento por el órgano legislativo resultó imposible en el caso de algunos países. Cuando el Gobierno de los Estados Unidos anunció en 1950, que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, dejó en realidad de existir la OIC. A pesar de su carácter provisional, el GATT siguió siendo el único instrumento multilateral por el que se rigió el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC.

Aun cuando en sus 47 años de vida el texto jurídico básico del GATT permaneció en gran parte como estaba en 1948, se hicieron adiciones en forma de acuerdos “plurilaterales” - de participación voluntaria - y esfuerzos continuos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de “rondas de negociaciones comerciales”.

Ronda de negociaciones comerciales: la vía global hacia el progreso:

Los avances más importantes en la liberalización del comercio internacional se ha realizado mediante una serie de negociaciones comerciales multilaterales, o “rondas”, bajo los auspicios del GATT. La Ronda Uruguay fue la última y de mayor envergadura.

Aunque a veces se prolongan demasiado, las rondas ofrecen un enfoque global de las negociaciones comerciales que presentan una serie de ventajas con respecto a las negociaciones cuestión por cuestión. En primer lugar, una ronda de negociaciones comerciales permite a los participantes perseguir y lograr ventajas en una amplia gama de cuestiones. En segundo lugar, concesiones que son necesarias pero que de otro modo resultarían difíciles de defender en el plano político nacional pueden otorgarse con mayor facilidad cuando forman parte de un conjunto de resultados que incluye también, ventajas política y económicamente atractivas. En tercer lugar, los países en desarrollo y otros participantes menos poderosos tienen más posibilidades de influir en el sistema multilateral en el contexto de una ronda de negociaciones que en una situación de predominio de las relaciones bilaterales entre los principales países comerciantes. Por último, la reforma general de sectores políticamente sensibles del comercio mundial es más viable si forma parte de un conjunto global de resultados. buen ejemplo de ello fue en la Ronda Uruguay, la reforma del comercio de productos agropecuarios.

La mayor parte de las primeras rondas de negociaciones comerciales del GATT se consagraron a continuar el proceso de reducción de los aranceles. No obstante, entre los resultados la Ronda Kennedy a mediados del decenio de 1960 figuraba un nuevo Acuerdo Antidumping del GATT. La Ronda de Tokio, celebrada durante el decenio de 1970, constituyó un intento más ambicioso de ampliar y mejorar el sistema.

FIGURA No.2
Rondas del GATT

Años	Asuntos tratados	Países participantes
1947 Ginebra	Aranceles	23
1949 Annecy	Aranceles	13
1951 Toquay	Aranceles	38
1956 Ginebra	Aranceles	26
1960 Ginebra	Aranceles	26
*1961 (Ronda Dillon)		
1964 Ginebra	Aranceles y antidumping	62
*1967 (Ronda Kennedy)		
1973 Ginebra	Aranceles, medidas no arancelarias y	102
*1979 (Ronda de Tokio) acuerdos relativos al marco jurídico		
1986 Ginebra	Aranceles, medidas no arancelarias, normas,	123
*1993 (Ronda Uruguay) servicios, derechos de propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles y vestido, agricultura, establecimiento de la OMC, etc		

La Ronda de Tokio: primer intento de reforma del sistema de comercio:

La Ronda de Tokio, que tuvo lugar entre 1973 y 1979 y en la que participaron 102 países, prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles. Entre sus resultados figuró una reducción media de un tercio de los derechos de aduana de los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos manufacturados descendió al 4,7 por ciento, frente al 40 por ciento aproximadamente en el momento de la creación del GATT. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un período de ocho años, ya que la reducción de los aranceles más elevados fue proporcionalmente mayor que la de los más bajos.

En los demás aspectos, la Ronda de Tokio tuvo éxitos y fracasos. No logró resolver los problemas fundamentales, que afectaban al comercio de productos agropecuarios, ni tampoco pudo poner en pie un nuevo acuerdo sobre "salvaguardias" (medidas de urgencia contra las importaciones). En cambio, de las negociaciones surgieron una serie de Acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían camino enteramente nuevos. En la mayoría de los casos sólo un número relativamente reducido de miembros del GATT, principalmente países industrializados, se adhirieron a esos Acuerdos, a los que, como consecuencia, se aludía con el nombre de "códigos".

Esos Acuerdos fueron los siguientes:

- Subvenciones y Medidas compensatorias - interpretación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General
- Obstáculos Técnicos al Comercio - llamado a veces Código de Normas
- Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación
- Compras del Sector Público

- Valoración en Aduana - Interpretación del Artículo VII
- Antidumping - Interpretación del Artículo VI y sustitución del Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy
- Acuerdo de la Carne de Bovino
- Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos
- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles

Varios de esos Códigos se modificaron y ampliaron en la Ronda Uruguay. Los relativos a las subvenciones y medidas compensatorias, los obstáculos técnicos al comercio, los procedimientos, para el trámite de licencias de importación, la valoración en aduana y las medidas antidumping constituyen actualmente compromisos multilaterales en el marco del Acuerdo sobre la OMC, en otras palabras, obligan a todos los Miembros de la OMC, en tanto que los relativos a la contratación pública, la carne de bovino, los productos lácteos y el comercio de aeronaves civiles siguen siendo acuerdos “plurilaterales”

Así adelante se hace una breve descripción de cada uno de esos Acuerdos, tal como se aplican ahora en la OMC

¿Tuvo éxito el GATT?:

Dado su carácter provisional y su limitado campo de acción, el éxito del GATT en el fomento y logro de la liberalización de gran parte del comercio mundial durante 47 años es incontrovertible. Las continuas reducciones de los aranceles contribuyeron por sí solas a estimular el crecimiento del comercio mundial, que alcanzó tasas muy elevadas

alrededor del 8 por ciento anual por término medio - durante los decenios de 1950 y 1960. Y el ímpetu de la liberalización del comercio contribuyó a que el crecimiento de éste sobrepasara en todo momento el crecimiento de la producción durante la era del GATT. La afluencia de nuevos miembros durante la Ronda Uruguay fue una prueba del reconocimiento de que el sistema multilateral de comercio, representado entonces por el GATT, constituía un soporte del desarrollo y un instrumento de reforma económica comercial.

El limitado éxito de la Ronda de Tokio, aparte de los resultados en materia de reducciones arancelarias, fue un signo de los tiempos difíciles que se avecinaban. El éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para sectores que se enfrentaban con una mayor competencia en los mercados exteriores. Las elevadas tasas de desempleo y los constantes cierres de fábricas impulsaron a los gobiernos en Europa y América del Norte a tratar de concertar con sus competidores acuerdos bilaterales de reparto del mercado y a emprender una carrera de subvenciones, para mantener sus posiciones en el comercio de productos agropecuarios, hechos ambos que minaron la credibilidad y efectividad del GATT.

Además, del deterioro del clima de política comercial se hizo también, patente a comienzos del decenio de 1980, que el Acuerdo General no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940. En primer lugar, el comercio mundial era mucho más complejo e importante que 40 años atrás. Estaban en curso la "globalización" de la economía mundial, las inversiones internacionales registraban una gran expansión y el comercio de servicios - no abarcado por las normas

del GATT - era de gran interés, para un número creciente de países y, al mismo tiempo, seguía muy de cerca los continuos aumentos del comercio mundial de mercancías

En otras esferas, se estimaba que las normas del GATT resultaban deficientes por ejemplo, en el sector de la agricultura, en el que los fallos del sistema multilateral se habían aprovechado abundantemente - y los esfuerzos por liberalizar el comercio de productos agropecuarios habían tenido poco éxito -, y en el sector de los textiles y el vestido, en el que se negoció una excepción a las disciplinas normales del Acuerdo General plasmada en el Acuerdo Multifibras. Incluso la estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias daban motivos de preocupación

Estos y otros factores persuadieron a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo para reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay

La Ronda Uruguay creación de un nuevo sistema:

Las semillas de la Ronda Uruguay se arrojaron en noviembre de 1982 en una Reunión Ministerial de los miembros del GATT que se celebró en Ginebra. Aunque los Ministros se proponían iniciar una nueva e importante serie de negociaciones, la reunión se atascó en la cuestión de la agricultura y fue en general considerada un fracaso. De hecho, el programa de trabajo convenido por los Ministros sirvió de base a lo que iba a convertirse en el programa de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

No obstante, hicieron falta otros cuatro años de estudio y clarificación de las distintas cuestiones y de concienzudo desarrollo de un consenso antes de que los Ministros se reunieran de nuevo, en septiembre de 1986, en Punta del Este (Uruguay) para acordar la iniciación de la Ronda Uruguay. En dicha reunión pudieron aceptar un programa de negociación que abarca prácticamente todas las cuestiones de política comercial pendiente, con inclusión de la extensión del sistema de comercio a varias esferas nuevas, principalmente el comercio de servicios y la propiedad intelectual. Era el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociación comercial y los Ministros se dieron cuatro años para llevarlo a cabo.

En 1988 las negociaciones habían llegado a la etapa de realización de un "balance a mitad de período", que adoptó la forma de una Reunión Ministerial que se celebró en Montreal (Canadá) y dio lugar a la elaboración del mandato de negociación para la segunda etapa de la Ronda. Los Ministros convinieron en un conjunto de primeros

resultados, entre los que figuraban algunas concesiones en materia de acceso a los mercados con respecto a los productos tropicales - encaminadas a ayudar a los países en desarrollo -, así como un sistema de solución de diferencias modernizado y el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales, que preveía los primeros exámenes amplios, sistemáticos y regulares de las políticas y prácticas comerciales de los países miembros del GATT

En la Reunión Ministerial, celebrada en Bruselas en diciembre de 1990, el desacuerdo en cuanto al carácter de los compromisos relativos a una futura reforma del comercio de productos agropecuarios dio lugar a la decisión de prorrogar la Ronda. En diciembre de 1991, se presentó en Ginebra un amplio proyecto de texto del "Acta final", que contenía textos jurídicos que respondían a cada uno de los aspectos del mandato de Punta del Este, con excepción de los resultados en materia de acceso a los mercados. Durante los dos años siguientes las negociaciones oscilaron continuamente entre la amenaza del fracaso y las predicciones de éxito inminente.

En varias ocasiones se fijaron plazos que expiraron sin que se hubiera llegado a una solución, como principales puntos de conflicto, al comercio de productos agropecuarios se añadieron los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y la creación en proyecto de una nueva institución, y las diferencias entre los Estados Unidos y las Comunidades Europeas adquirieron capital importancia para las esperanzas de llegar finalmente a una conclusión satisfactoria. Hubo que llegar finalmente a una conclusión las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios. El 15 de abril de 1994, los Ministros de la

mayoría de los 125 gobiernos participantes firmaron el acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech (Marruecos)

¿En qué se diferencia la OMC del GATT?:

La Organización Mundial del Comercio no es una simple ampliación del GATT, por el contrario, sustituye por completo a su predecesor y tiene carácter muy diferente. Entre las principales diferencias figuran las siguientes:

El GATT era un conjunto de normas, un acuerdo multilateral sin base institucional, sólo contaba con una pequeña Secretaría asociada, cuyo origen se remontaba al intento de establecer una Organización Internacional de Comercio en el decenio de 1940. La OMC es una institución permanente con su propia Secretaría.

El GATT se aplicaba con "carácter provisional", aun cuando después de más de 40 años los gobiernos decidieran considerarlo un compromiso permanente. Los compromisos contraídos en el marco de la OMC son absolutos y permanentes.

Las normas del GATT se aplicaban al comercio de mercancías. La OMC abarca además el comercio de servicios y los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Aunque el GATT era un instrumento multilateral, para el decenio de 1980 se habían añadido muchos nuevos Acuerdos de carácter plurilateral y, por tanto, selectivo. Los Acuerdos que constituyen la OMC son en su práctica totalidad multilaterales y, por consiguiente, entrañan compromisos para todos sus miembros.

El sistema de solución de diferencias de la OMC es más rápido, más automático, y por tanto mucho menos susceptible de bloqueos, que el antiguo sistema del GATT. Será también más fácil lograr la aplicación de las conclusiones a que se llegue en las diferencias que surjan en la OMC.

El "GATT de 1947" seguirá existiendo hasta finales de 1995, con lo que se dará tiempo a que todos los países miembros del GATT se adhieran a la OMC y se permitirá una superposición de actividades en esferas como la solución de diferencias. Además, el GATT sobrevive como "GATT de 1994", versión modificada y actualizada del GATT de 1947, que forma parte integrante del Acuerdo sobre la OMC y que sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan al comercio internacional de mercancías.

¿Cómo se adhieren los países a la OMC?:

La mayoría de los Miembros de la OMC son miembros del anterior GATT que firmaron el Acta final de la Ronda Uruguay y que habían concluido sus negociaciones en materia de acceso a los mercados de bienes y servicios en el momento de la celebración de la reunión de Marrakech de 1994. Algunos países que se adhirieron al GATT a finales de 1994, firmaron el Acta Final y concluyeron las negociaciones relativas a sus listas de bienes y servicios pasaron también a figurar entre los primeros Miembros de la OMC. Otros países que habían participado en las negociaciones de la Ronda Uruguay concluyeron sus respectivos procedimientos nacionales de ratificación en el transcurso de 1995 se convirtieron en miembros después.

Aparte de esas disposiciones relativas a los miembros "iniciales" de la OMC, cualquier otro Estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la aplicación de sus políticas comerciales podrá adherirse a la OMC en condiciones que habrá de convenir con los miembros de esta Organización

En la primera etapa del procedimiento de adhesión se pide al gobierno solicitante que facilite a la OMC un memorándum que abarque todos los aspectos que tengan relación con los acuerdos de la OMC. Este memorándum sirve de base de un detenido examen de la solicitud de adhesión en grupo de trabajo.

Paralelamente a las actividades del grupo de trabajo, el gobierno solicitante entabla negociaciones bilaterales con los gobiernos de los miembros interesados para establecer sus concesiones y compromisos en materia de mercancías y sus compromisos en materia de servicios. Este proceso bilateral, entre otras cosas, determina las ventajas concretas que obtendrán los Miembros de la OMC al permitir la adhesión del candidato. Una vez ultimados tanto el examen del régimen de comercio del candidato como las negociaciones relativas al acceso a los mercados, el grupo de trabajo redacta las condiciones básicas de la adhesión.

Por último, se presenta al Consejo General o a la Conferencia Ministerial, para su adopción, los resultados de las deliberaciones del grupo de trabajo contenidos en su informe, un proyecto de protocolo de adhesión y las listas convenidas resultantes de las negociaciones bilaterales. Si vota a favor una mayoría de dos tercios de los Miembros de

la OMC, el candidato puede firmar el protocolo y adherirse a la Organización, en caso necesario, obtendrá antes la ratificación de su parlamento u órgano nacional

Prestación de asistencia a los países en desarrollo y las economías en transición:

El número de países en desarrollo miembros del GATT a finales de 1994 era de 97, de un total de 128 miembros, se espera que esos países, junto con los países actualmente en proceso de “transición” a economías basadas en el mercado, desempeñen una función cada vez más importante en la OMC a medida que aumente el número de miembros de la Organización. Como consecuencia, se presta una gran atención a la necesidades y problemas especiales de los países en desarrollo y las economías en transición. Por ejemplo, la Secretaría de la OMC, por sí sola o en colaboración con otras organizaciones internacionales, realiza misiones y seminarios y presta cooperación técnica práctica y específica a los gobiernos y a funcionarios encargados de las negociaciones de adhesión o la aplicación de los compromisos contraídos en el marco de la OMC o deseosos de participar eficazmente en negociaciones multilaterales.

Se imparten cursos y se presta asistencia individual sobre determinadas actividades de la OMC, con inclusión de la solución de diferencias y los exámenes de las políticas comerciales. Además, se facilitan a los países en desarrollo, en particular a los países menos adelantados, datos comerciales y arancelarios en relación con sus intereses en materia de exportación y su participación en los órganos de la OMC.

La Secretaría de la OMC ha continuado también el programa del GATT de cursos de formación. Estos cursos, que tienen lugar en Ginebra dos veces al año, están destinados a funcionarios de los países en desarrollo. Desde que se iniciaron en 1955 hasta finales de 1994, han participado en ellos cerca de 1,400 funcionarios encargados de cuestiones comerciales procedentes de 125 países y 10 organizaciones regionales. Desde 1991 se han venido impartiendo en Ginebra todos los años cursos especiales destinados a funcionarios de las antiguas economías de planificación centralizada actualmente en transición a economías de mercado.

Asistencia especializada para promoción de las exportaciones:

El Centro de Comercio Internacional fue creado por el GATT en 1964, a petición de los países en desarrollo, para ayudarles a promover sus exportaciones. Lo administran conjuntamente la OMC y las Naciones Unidas, esta última por conducto de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo).

El Centro atiende las solicitudes de asistencia de los países en desarrollo, para la formulación y ejecución de programas de fomento de las exportaciones y de operaciones técnicas de importación. Facilita información y asesoramiento sobre los mercados de exportación y las técnicas de comercialización y presta ayuda, para el establecimiento de servicios de promoción y de comercialización de las exportaciones y para la formación

de personal con destino a estos servicios. La asistencia del Centro a los países menos adelantados es gratuita.

Acuerdos comerciales regionales:

Se han concertado en varias regiones del mundo acuerdos comerciales por los que un grupo de países decide suprimir o reducir los obstáculos a sus importaciones mutuas. El artículo XXIV, del Acuerdo General, reconoce la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante un comercio más libre. Por consiguiente, autoriza tales agrupaciones, en tanto que la excepción a la norma general del trato de la nación más favorecida, siempre que cumplan ciertas condiciones estrictas cuya finalidad es garantizar que los acuerdos faciliten el comercio entre los países interesados sin poner obstáculos al comercio con el resto del mundo. Así pues, la integración regional debería servir de complemento al sistema multilateral de comercio y no supone un peligro, para el mismo.

Las agrupaciones comerciales regionales previstas en el artículo XXIV, pueden revertir la forma de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, en ambos casos es preciso que se eliminen los derechos y demás obstáculos que pesan sobre lo esencial de los intercambios comerciales entre los países constitutivos del grupo, en una zona de libre comercio exterior y un arancel propios respecto de los países externos a la zona, en una unión aduanera se adopta un arancel unificado frente al exterior. Tanto en uno como

en otro caso, se exige que los aranceles u otras reglamentaciones que afecten al comercio de los miembros del grupo con países externos a él no sean más restrictivos que los aplicados antes de la creación del grupo

Los miembros se comprometen a reducir el valor de las *subvenciones a la exportación* directas a un nivel inferior en un 36 por ciento al nivel del periodo de base (1986-90) durante el periodo de aplicación, de seis años de duración. La cantidad de las exportaciones subvencionadas se reducirá en un 21 por ciento en el mismo periodo. En el caso de los países en desarrollo, las reducciones son de dos tercios de las de los países desarrollados y se realizarán durante un periodo de diez años (las reducciones no son aplicables a los países menos adelantados). El Acuerdo prohíbe la utilización de subvenciones a la exportación con respecto a productos que no estén sujetos a los compromisos de reducción. Sin embargo, durante el periodo de aplicación los países en desarrollo pueden recurrir a las subvenciones para reducir los costes de comercialización de las exportaciones de productos agropecuarios o de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación.

Supervisa el Acuerdo el Comité de Agricultura, que examina los progresos realizados en la aplicación de los compromisos y ha de vigilar el seguimiento de la decisión ministerial relativa a los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios. Las disposiciones de "paz" contenidas en el Acuerdo están destinadas a reducir la probabilidad de que surjan impugnaciones o

diferencias graves con respecto a las subvenciones aplicadas a los productos agropecuarios durante un período de nueve años

El Acuerdo se concibió como parte de un proceso continuo con el objetivo a largo plazo de lograr reducciones substanciales y progresivas de la ayuda y la protección al sector de la agricultura. Se prevé la iniciación de nuevas negociaciones antes de que finalice el quinto año de aplicación.

Medidas en materia de salud y seguridad:

El Acuerdo, sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, se refiere a la aplicación de las reglamentaciones en materia de inocuidad de los alimentos, protección de los animales y preservación de los vegetales. En él se reconoce el derecho de los gobiernos a adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias, pero se estipula que deben estar basadas en principios científicos y aplicarse únicamente en las medida necesaria para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales y que no deben discriminar de manera arbitraria o injustificable entre miembros en que prevalezcan condiciones idénticas o similares.

Se anima a los miembros a que basen sus medidas en las normas, directrices y recomendaciones internacionales, cuando existan. No obstante, los miembros pueden establecer o mantener medidas que representen normas más rigurosas si existe una

justificación científica o si ello es consecuencia de decisiones coherentes en materia de riesgo basadas en una evaluación apropiada del mismo

Se espera que los miembros acepten como equivalentes las medidas sanitarias o fitosanitarias de otros miembros si el país exportador demuestra al país importador que sus medidas logran el nivel adecuado de protección sanitaria de este último. El Acuerdo contiene disposiciones en materia de procedimientos de control, inspección y aprobación

Los gobiernos deben publicar avisos previos de los reglamentos sanitarios y fitosanitarios nuevos o de las modificaciones de los ya existentes y establecer un servicio encargado de facilitar información.

Se establece un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que ha de servir de foro, para la celebración de consultas y deliberaciones sobre cuestiones con posibles efectos en el comercio. El Comité se mantiene también, en contacto con otras organizaciones competentes y vigila el proceso de armonización internacional. El Acuerdo es complemento del relativo a los obstáculos técnicos al comercio

Ayuda a los países menos adelantados y los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios:

Algunos países han tenido un gran dependencia del suministro de productos alimenticios baratos y subvencionados procedentes de los principales países industrializados. Como los compromisos contraídos en el marco de la Ronda Uruguay

darán lugar a reducciones del volumen de esos productos subvencionados, se reconoció que esos países podrían necesitar ayuda. Por consiguiente, se adoptó una decisión ministerial especial en la que se establecen objetivos con respecto a la prestación de ayuda alimentaria, el suministro de productos alimenticios básicos en forma de donación total y la prestación de ayuda, para el desarrollo agrícola. La decisión se refiere también, a la posibilidad de asistencia por parte del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial con respecto a la financiación a corto plazo de las importaciones comerciales de productos alimenticios. El Comité de Agricultura establecido en el marco del Acuerdo sobre la Agricultura, vigilará el seguimiento de la decisión.

Comercio de servicios:

Normas encaminadas a la inversión y el crecimiento:

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, negociado durante la Ronda Uruguay, es el primer conjunto de normas y disciplinas convenidas multilateralmente y aplicables jurídicamente que se haya negociado, para abarcar el comercio internacional de servicios. El Acuerdo contiene tres elementos: un marco de normas y disciplinas generales; anexos que tratan de condiciones especiales en relación con determinados sectores; y listas nacionales de compromisos en materia de acceso a los mercados. Estas listas - al igual que las listas arancelarias anexas al GATT - forman parte integrante del Acuerdo.

Supervisa la aplicación del Acuerdo el Consejo del Comercio de Servicios.

El Marco:

El marco consta de 29 artículos en los que se enuncian una serie de obligaciones básicas:

Ambito de aplicación total: el alcance del Acuerdo se extiende a todos los servicios objeto de comercio internacional, sea cual fuere la forma en que se presten. En el Acuerdo se definen cuatro modos de suministro: servicios suministrados de un país miembro a otro (por ejemplo, llamadas telefónicas internacionales); servicios suministrados en el territorio de un miembro a los consumidores de otro (por ejemplo, servicios de turismo); servicios suministrados mediante la presencia de un miembro en el territorio de otro (por ejemplo, servicios bancarios); y servicios suministrados por personas de un miembro en el territorio de otro (por ejemplo, servicios de modelos o de consultores).

Trato nacional: en los sectores consignados en su lista, y con las condiciones que en ella puedan indicarse, cada gobierno debe otorgar a los servicios y a los proveedores de servicios de otros miembros un trato no menos favorable que el dispensado a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

Trato de nación más favorecida: los gobiernos no deben discriminar entre los servicios o proveedores de servicios de otros miembros sino que deben otorgar a todos

ellos un trato no menos favorable que el dispensado a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier país. No obstante, los gobiernos que deseaban mantener un trato más favorable con respecto a determinados países en relación con determinadas actividades de servicios tuvieron la ocasión de hacerlo por una sola vez mediante la oportuna consignación en listas de “exenciones del trato NMF” previamente a la aplicación del AGCS. Las listas de esas exenciones se examinarán transcurridos cinco años y su duración está normalmente limitada a diez años.

Las prescripciones en materia de **transparencia** incluyen la publicación de todas las leyes y reglamentos pertinentes. Como, en ausencia de aranceles, el medio más importante de influencia o control sobre el comercio de servicios son las reglamentaciones nacionales, en el Acuerdo se exige que todas esas medidas se administren de manera razonable, objetiva e imparcial. Se pide también, a los gobiernos que establezcan medios para la pronta revisión de las decisiones administrativas relativas al suministro de servicios.

Reconocimiento: en el Acuerdo se estipula que los acuerdos bilaterales entre los gobiernos sobre el reconocimiento de títulos de aptitud (por ejemplo, las licencias o certificados de los proveedores de servicios) deberán estar abiertos a otros miembros que deseen negociar su adhesión a ellos o concluir acuerdos comparables. El reconocimiento no debe otorgarse de manera que constituya un medio de discriminación o una restricción encubierta al comercio.

No se aplicarán restricciones a los pagos y transferencias internacionales por transacciones corrientes referentes a compromisos específicos contraídos en el marco del Acuerdo excepto en caso de dificultades de balanza de pagos, en el que esas restricciones serán limitadas y temporales y estarán sujetas a condiciones

Los compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional quedan consignados en listas nacionales. En las listas se indican los servicios y actividades de servicios con respecto a los cuales se garantiza el acceso a los mercados y se especifican las condiciones a las que pueda estar sujeto dicho acceso. Todas las limitaciones a los compromisos de dar iguales oportunidades de accesos a los proveedores de servicios extranjeros, y de otorgarles un trato no menos favorable que el dispensado a los proveedores nacionales, deben consignarse en las listas. Esos compromisos están consolidados, igual que los aranceles consolidados, únicamente pueden modificarse o retirarse tras negociación de la oportuna compensación con los países afectados. Por consiguiente, representan condiciones garantizadas en las que los inversores extranjeros y los exportadores e importadores de servicios pueden realizar sus actividades

Liberalización progresiva El Acuerdo prevé la celebración de sucesivas rondas de negociaciones, la primera de las cuales empezará dentro de cinco años, con miras a proseguir el proceso de liberalización mediante el aumento del nivel de los compromisos consignados en las listas y la reducción de los efectos desfavorables en el comercio de las medidas mantenidas por los gobiernos

La inclusión de Panamá a la Organización Mundial del Comercio tiene una importancia para las pequeñas y medianas empresas, ya que éstas no aspiran a recibir hoy ayudas circunstanciales y aisladas, sino la garantía de que las PYMES compitan en condiciones similares a como lo hacen las PYMES del resto del mundo, en el mercado local y externo, mediante el establecimiento de un marco legal y de políticas generales adecuadas y estables, y de una política integral de fomento de las PYMES.

El rol de las PYMES en un marco competitivo

En los últimos años, el aumento de la gravitación e importancia de las PYMES es un fenómeno de carácter mundial, especialmente en las economías de los países de mayor desarrollo relativo, hecho que lamentablemente no ha sido ponderado en varios países en desarrollo, entre ellos Panamá

En el marco de la nueva competencia con especialización flexible, las PYMES, por sus características, juegan un papel esencial por:

- * Su creciente participación en la creación de empleo y valor añadido.
- * Su mayor capacidad, para aportar importantes innovaciones en productos y procesos
- * Su capacidad de respuesta ante situaciones de crisis y capacidad de generación del tejido industrial.
- * Su mayor flexibilidad, para adaptarse a nuevas condiciones de mercado.
- * Ser grandes insumidores de bienes intermedios

En la actualidad las políticas de apoyo a las PYMES se basan más en el papel objetivo que estas empresas juegan, en un entorno abierto y competitivo, en la elevación del nivel de eficiencia del conjunto del sistema, en la integración y desarrollo del tejido industrial, y en la modernización general de la sociedad.

Las Políticas Económicas y la PYMES:

1 Por la situación señalada, la mayoría de los países con un alto desarrollo desde el punto de vista tecnoproductivo (Japón, Corea, Taiwán, Unión Europea) recogen en sus planes de desarrollo o como ejes esenciales de sus política económicas el objetivo central de propiciar y crear las condiciones económicas apropiadas, para el crecimiento y consolidación de las PYMES. Gran parte de las medidas de carácter económico, global o sectorial, cuentan con un propuesta que atiende el ámbito de la PYMES.

2 En la mayoría de estos países, las políticas de apoyo al desarrollo de la PYME, por lo general, están basadas en cinco grandes aspectos:

- Eliminación de los obstáculos a las transacciones, para mejorar la productividad y competitividad de las empresas
- Provisión de recursos financieros bajo condiciones especiales
- Provisión de incentivos fiscales que propicien la capitalización
- Fomento del desarrollo tecnológico y la innovación, y disponibilidad, para su uso
- Creación del adecuado marco legal que impida la competencia desleal y un tratamiento discriminatorio hacia la PYMES
- Mejoramiento de la capacitación de recursos humanos

Para la superación de esta situación se requiere como condiciones básicas

1 La existencia de un proyecto nacional capaz de aglutinar a la sociedad en su conjunto, que tenga como objetivo central el logro de un desarrollo sustentable basado en una economía moderna, diversificada y equitativa, en la que se beneficien del progreso todos los “hombres concretos” del país

2 Una política económica que dé máxima prioridad al desarrollo de la economía real y de bienes transables, y en la cual el desarrollo de la industria manufacturera, y dentro de ella de la PYMES el pivote central de la modernización y del desarrollo económico de Panamá.

3 La necesidad de adecuarse y dar respuesta a l nuevo contexto de la globalización y apertura económica, a través de la creación y consolidación de ventajas competitivas y cooperativas

CAPÍTULO QUINTO
APLICACIÓN Y ANALISIS
DE LA ENCUESTA

ESQUEMA DE VARIABLES E INDICADORES

VARIABLES	INDICADORES
Control de calidad	- Criterios subjetivos - Análisis inexistente
Ubicación	- Problema de comercialización - Poca demanda
Capacitación	- Baja Escolaridad - Habilidad personal
Comercialización	- Promoción del producto se desconoce - No se destina recursos a esta
Ventas	- Inventario lento - Dificultad de dar crédito
Financiamiento	- Inaccesibilidad - Altas tasas de interés
Planificación de la producción	- Plazos muy cortos - Sobre pedidos o contratos
Estrechez de mercado	- Poca diversificación del producto - Limitaciones en movilidad
Asistencia Técnica	- Carencia - Tecnología inadecuada
Dificultad para agremiarse	

Fuente: Por el autor de la investigación

1. Problemática del Sector:

Aún cuando los problemas fundamentales del sector de la Micro y Pequeña Empresa podríamos agruparlos en dos grandes ítems Financiamiento y Capacitación técnica y administrativa, resulta importante destacar metodológica e integralmente todos y cada uno de los problemas que confrontan los micro y pequeños empresarios en el manejo cotidiano de sus empresas

De esta preocupación medular es que nace, este índice exhaustivo de las dificultades que sufre el sector de acuerdo a las apreciaciones que hemos recogido de parte de sus protagonistas y las cuales volcamos para su análisis en este documento

a) Financiamiento:

La falta de financiamiento es la que estrangula y postra todo el organismo de la Micro y Pequeña Empresa. Esta limitación estructural que impide el fortalecimiento y desarrollo del sector se caracteriza por la inaccesibilidad del micro y pequeño empresario a las fuentes tradicionales de financiamiento, la banca pública y privada, ya que las mismas no tienen programas de fomento para el desarrollo de este sector. Muy por el contrario los créditos son comerciales con altas tasas de intereses, elevadas garantías, bajos (a veces inexistentes) periodos de gracia documentación e información excesivas,

impuestos fiscales y formularios tan complejos que a los micros y pequeños empresarios, sencillamente, se les hace difícil llenar correctamente

Por otra parte, algunos programas implementados establecen montos mínimos (B/ 10,000 00 o B/ 20,000 00), para préstamos, que están muy por encima de las necesidades y posibilidades de endeudamiento de los micros y pequeños empresarios, razón por la cual quedan automáticamente excluidos de los beneficios de estos planes

Sin embargo, también se debe señalar que los pocos programas que han llegado a los micro y pequeños empresarios han sido hasta el momento, insuficientes

b) Falta de Capacitación Administrativa:

Los Micros y Pequeños Empresarios son los responsables de la producción y a la vez Administradores-Gerentes de su negocio. Esta cualidad de funciones es llevada a cabo de forma empírica, dada su baja escolaridad (en el mayor de los casos) y la poca capacitación técnica-administrativa a la que tiene acceso. En este sentido los micros y pequeños empresarios manejan su negocio de acuerdo con la "habilidad" personal respectiva de cada uno de ellos, pero sin criterios técnicos y científicos para el manejo racional y eficiente de su empresa. Son estas limitaciones (conjuntamente con la falta de financiamiento) las que mantienen al sector de la Micro y Pequeña Empresa, únicamente como una actividad de supervivencia, sin mayores posibilidades de crecer y desarrollarse

c) Asistencia Técnica:

Este aspecto sumado a los dos ya mencionados, constituyere el obstáculo mayor que enfrentan los micros y pequeños empresarios, como se señala al inicio de este ítem. La poca asistencia técnica se traduce en un real aprovechamiento de los recursos, en el uso de una tecnología inadecuada (baja productividad), los cuales a su vez desembocan en problemas serios de comercialización de los bienes y servicios, escasa diversificación de la producción y un bajo nivel de optimización del producto.

En consecuencia, todo el proceso productivo de la micro y pequeña empresa tiende hacerse más costoso y por ende menos competitivo, lo cual frustra, reiterativamente, las posibilidades reales del sector, de salir de este anillo vicioso que decapita sus posibilidades de desarrollarse. Por lo tanto, toda la asistencia que se le asigne al sector debe estar dirigida fundamentalmente a estos tres (39 aspectos ya que de ellos se derivan todos los problemas subsiguientes, por lo que la solución de éstos implicará en gran medida, el principio de la solución del resto de las dificultades que confronta la micro y pequeña empresa panameña.

d) Ventas:

Las ventas normalmente, se hacen sobre pedidos y no cuentan con inventarios significativos, debido a que la rotación de los inventarios es muy lenta. Además, se le dificulta financiar las ventas a crédito, o carecer de capital de trabajo.

Estas dificultades influyen sobre los volúmenes de producción y consecuentemente sobre los costos de producción ya que éstos actúan inversamente proporcionales sobre los volúmenes producidos. Mientras menor es la producción, mayores son los costos de producir.

e) Comercialización y Mercadeo:

Los micros y pequeños empresarios desconocen las técnicas modernas, para promover sus productos, por falta de orientación y por carecer de recursos, para utilizarlas. En términos generales éstos empresarios consideran la propaganda como un instrumento costoso e innecesario, lo que refleja su escaso conocimiento del mercado y de la posición que tiene su empresa en el mismo. Por todo esto es necesario implementar estrategias específicas de mercadotecnia que dinamicen la comercialización eficaz de sus productos y que les permita jugar su papel en un sistema de libre competencia.

f) Estrechez del Mercado:

Los problemas de estrechez del mercado surgen por las dificultades que tienen estos empresarios para diversificar la producción y las limitaciones de movilización y transporte que confrontan. Por ejemplo, panaderías que no cuentan con un vehículo de

distribución, para ampliar su mercado, por lo que tiene que conformarse con abastecer el mercado situado en el perímetro próximo al sitio donde está ubicado su negocio

g) Control de Calidad:

El control de calidad, prácticamente no existe en la Micro y Pequeña Empresa. El pequeño empresario sólo se basa en criterios subjetivos avalados por la experiencia y la destreza individual adquirida a través de muchos años de ejercer una actividad ya sea artesanal, industrial o de servicios. Además, en la aplicación de estos “controles” rudimentarios no utilizan ningún tipo de análisis, ni instrumental científico-técnico alguno para medir la calidad de la materia prima o del producto terminado

h) Planificación de la Producción:

La planificación de la producción sólo se realiza en el plazo inmediato, ya que la micro y pequeña empresa no cuentan con la capacidad financiera para mantener inventarios a mediano y largo plazos, ya que la planificación de la producción responde a las necesidades y circunstancias del momento y en gran medida depende de los pedidos o contratos que obtengan sus respectivos micros y pequeños empresarios

i) Ubicación inadecuada de la Empresa:

En algunas ocasiones los Micros y Pequeños Empresarios enfrentan limitaciones de estrechez de mercado, problemas de comercialización y ventas, producto de una mala ubicación de la empresa. Por ejemplo, en las áreas aledañas al distrito de Atalaya (zona rural), provincia de Veraguas, existe una talabartería que ilustra el problema de la inadecuada ubicación de la empresa, ya que el propietario de la misma tiene muchas dificultades, para la realización efectiva de sus productos en el mercado, por su lejanía del mismo y la poca demanda que puede originar dentro de su área geográfica de trabajo.

j) Falta de seguimiento a los programas establecidos:

Es necesario darle el seguimiento y la evaluación correspondiente a los programas que se implementan con la micro y pequeña empresa, de manera que se puede medir en términos cuantitativos y cualitativos el comportamiento de estas empresas, al participar en dichos programas. Esto permite evaluar tanto la eficacia de los planes impulsados, como la receptividad y efectividad con que los mismos han sido incorporados por el sector, de manera que podamos determinar su real contribución en el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa Nacional.

k) Dificultad para agremiarse:

Este problema radica en la falta de confianza que tienen los micros y pequeños empresarios en las organizaciones gremiales, porque consideran que pierden su tiempo en ellas, sin recibir los beneficios esperados

No obstante, es de la opinión que los gremios empresariales deben ser fortalecidos en base a propuestas que representen los intereses gremialistas de los asociados, por encima de cualesquiera otros objetivos

Dentro de estas perspectivas la organización gremial no sólo es viable sino además necesaria, para la captación de recursos, que contribuyan al mejoramiento en las actividades de la micro y pequeña empresa

Por último, es importante señalar que ya existen agrupaciones gremiales como el SINAPE, CONAPE, SINAME y UMPYME, las cuales serán tratadas posteriormente

Se ha subrayado los aspectos más sobresalientes que caracterizan al sector de la micro y pequeña empresa con el objetivo de tener un inventario integral y completo de la problemática por la que atraviesan los micros y pequeños empresarios en su afán de lograr un mayor bienestar social y económico, que coronen los esfuerzos realizados, para mantener sus empresas aún, vigentes

ENCUESTA HECHA A EMPRESAS ACOGIDAS A LA LEY DE INCENTIVOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA:

UNIVERSO = N 112 Empresas

MUESTRA = n 15 Empresas

$n/N \times 100$ $15/112 \times 100 = 13.3\%$ ¹⁵ $12/105_{110} \times 100 = 11.4\%$

Muestra es ALEATORIA

Representativa, abarca 13.3% sobre el total

Es confiable, es una muestra de Generalización

La Influencia se demuestra a través de la encuesta al 13 % que representa la muestra de nuestro universo, universo éste que recoge 112 empresas que se han acogido a la Ley de Incentivos

Mediante el método preguntas abiertas se podrá comprobar la influencia que han tenido nuestra tantas variables escogidas al azar que son

Toda encuesta debe tener adelante una hoja

2 preguntas x cada variable

Serían 20 preguntas

1 Las Encuestas realizadas dieron como resultado

OBJETIVOS DE LAS ENCUESTAS

En que consiste la encuesta

ENCUESTA A EMPRESAS ACOGIDAS A

LA LEY 9 DE 19 DE ENERO DE 1989

INCENTIVOS A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

I. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

1. Nombre de la empresa:			
2. Dirección y teléfono			
Casa N°.	Calle o avenida	Corregimiento	
3 Fecha de inicio de operaciones del negocio:		Teléfonos:	

II. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PROPIETARIO

4. Nombre:		Sexo: M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>		Edad:	
5. Lugar de Nacimiento					
País		Provincia		Distrito	
				Corregimiento	
6. Educación, último año aprobado:					
7. Ha realizado Estudios de:					
A. Educación Media		Área			
		Título			
B. Educación Universitaria		Área			
		Título			
C. Otros Estudios		Institución			
		Lugar			
8. ¿Qué tiempo tiene de ser propietario de este negocio:					

9. ¿Qué tiempo tiene de desempeñarse o trabajar en esta actividad:

Observaciones:

III. CON LOS INCENTIVOS DE LA LEY 9 USTED:

	Sí	No
10. ¿Ha aumentado su producción?		
11. ¿Ha mejorado la calidad de sus productos?		
12. ¿El margen de sus ventas ha aumentado?		
13. ¿Ha tenido que contratar más personal?		
14. ¿Ha aumentado sus utilidades netas?		
15. ¿Sus costos han disminuido?		
16. ¿Ha utilizado los incentivos en su totalidad?		
• Impuesto sobre la Renta		
• Impuesto de importación		
• Impuesto de Inmueble		
• Impuesto de timbres		
• Impuesto de dividendos		
17. ¿La ubicación del negocio es buena?		
18. ¿La promoción de los productos ha mejorado?		
19. ¿Los financiamientos han mejorado?		
20. ¿La asistencia técnica es efectiva?		

IV. CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE LA EMPRESA

21. ¿A qué se dedica la empresa o negocio (describir en orden de importancia los principales productos o servicios que ofrece?)											
1.-					4.-						
2.-					5.-						
3.-					6.-						
22. ¿Dónde opera principalmente su negocio?						Si		Monto mensual			
1. En su casa											
2. Local alquilado											
3. Local propio											
4. Otro											
23. ¿Cuáles son las principales materias primas que utiliza, a quién se las compra y de dónde proceden?											
Materia prima					Proveedor					Procedencia	
					1	2	3	4	5	Nacional	Extranjera
										Si	No
24. ¿Mantiene regularmente el negocio subcontratos o encargos en relación total o parte de su producción?											
25. ¿Cuánta competencia tiene usted?											
Mucha <input type="checkbox"/>			Regular <input type="checkbox"/>			Poca <input type="checkbox"/>			No sabe <input type="checkbox"/>		
26. ¿Quién es (o de dónde proviene) su principal competencia											
empresas grandes <input type="checkbox"/>			otras pequeñas <input type="checkbox"/>			producto importado <input type="checkbox"/>			otro: _____		
										(especifique)	

27. ¿Quién lleva los registros de sus ingresos y gastos de la empresa?	
Usted mismo <input type="checkbox"/> Un contador <input type="checkbox"/> No lleva <input type="checkbox"/> Otro: _____ <div style="text-align: right; font-size: small;">(especifique)</div>	
28. ¿Tiene cuenta bancaria? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
29. ¿Cuál es el problema más serio que enfrenta su empresa?	
30. ¿Ha asistido usted a algún curso de capacitación? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
31. De ser afirmativo, anotar tipo de curso e institución	
Curso	Institución
32. ¿Ha pensado seriamente usted o algún personal de su empresa en tomar algún adiestramiento para ser más efectivo en su negocio? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
33. Si es afirmativo, describa las áreas en las cuales piensa que requiere capacitación o adiestramiento.	
1. Personal <input type="checkbox"/> 2. Administración <input type="checkbox"/> 3. Ventas <input type="checkbox"/>	4. Control de calidad <input type="checkbox"/> 5. Aspectos laborales <input type="checkbox"/> 6. Contabilidad <input type="checkbox"/>
7. Inventarios <input type="checkbox"/> 8. Sistemas de cobro <input type="checkbox"/> 9. Costos <input type="checkbox"/>	10. otros <input type="checkbox"/> <div style="text-align: right; font-size: small;">(especifique)</div>
34. ¿Ha recibido usted asesoría en su empresa alguna vez?	
Sí <input type="checkbox"/> En qué áreas: _____ No <input type="checkbox"/>	

35. ¿Ha pensado usted en recibir algún tipo de asesoría?	
Si <input type="checkbox"/>	En qué áreas: _____
No <input type="checkbox"/>	
36. ¿Diría usted que su negocio hoy, con respecto a 1 ó 2 años atrás está?	
Mejor <input type="checkbox"/>	Igual <input type="checkbox"/> Peor <input type="checkbox"/> No sabe <input type="checkbox"/>
37. ¿Diría usted que su negocio en los próximos 1 ó 2 años estará?	
Mejor que ahora <input type="checkbox"/> Igual que ahora <input type="checkbox"/> Peor que ahora <input type="checkbox"/> No sabe <input type="checkbox"/>	
38. ¿Necesita asistencia financiera (crédito bancario) para desarrollar o ampliar su negocio?	
Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
39. ¿Para que necesita asistencia financiera?	
1. Comprar materia prima <input type="checkbox"/>	4. Acondicionar local actual <input type="checkbox"/>
2. Comprar maquinaria y equipo <input type="checkbox"/>	5. Construcción o ampliación del local actual <input type="checkbox"/>
Para reemplazar maquinaria y/o equipo defectuoso <input type="checkbox"/>	6. Otros: _____
Para aumentar la dotación de equipo <input type="checkbox"/>	(Especifique) _____
3. Reparar herramientas y/o equipos <input type="checkbox"/>	
40. ¿Para mejorar y desarrollar su negocio, que considera más importante?	
Recibir asistencia técnica <input type="checkbox"/>	Recibir crédito <input type="checkbox"/>
Recibir capacitación <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/> _____
(especifique)	
41. ¿Ha solicitado financiamiento anteriormente?	
Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
42. Si es afirmativa, anotar de que institución.	
Bancos <input type="checkbox"/>	FUNDES <input type="checkbox"/>
Financieras <input type="checkbox"/>	FIPEM <input type="checkbox"/>
Cooperativas <input type="checkbox"/>	Otros <input type="checkbox"/> _____
(especifique)	
43. ¿Qué piensa usted del financiamiento?	

44. ¿Cuántos empleados tiene el negocio?					
			Actualmente	iniciar operaciones	
1. Total (incluyendo propietario)					
2. Familiares no remunerados					
3. Personal asalariado					
3.1. Permanentes					
3.2. Temporales					
45. ¿En cuánto estima la inversión que tiene actualmente la empresa?					
46. ¿Anoté si conoce usted las siguientes organizaciones y si piensa usted que las mismas le pueden brindar apoyo en adiestramiento, asesoría y financiamiento?					
Organización	Las conoce		En que podrían apoyarlo		
	Si	No	Adiestramiento	Asesoría	Financiamiento
UNPYME					
FUNDES					
DGPE					
MULTICREDIT					

LISTADO DE EMPRESAS ENCUESTADAS

EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	UBICACIÓN	TELÉFONO
La Percha, S. A. (Fabr. Nal. de Ganchos)	Francisco Maggiori	Vista Hermosa, Detrás de la Pascual	261-9933
Mallas de Seguridad, S. A.	Eduardo E. González	Calle 50 y 67 este, San Francisco	226-0222
Enmarcados y Posters, S. A.	Raúl Hernández	Via Cincuentenario y calle 79 este N° 7	226-6596
Enmarcados La Acuarela	Lilia M. Santanach A.	Calle 50, edif. San Antonio, Bella Vista	223-5584
Parasoles Florida, S. A.	Maritza de Palacios	Calle 71, N° 104, San Francisco	226-7993
Inversiones Quia, S. A. (Tutta Pasta)	Laura La Ferla	Centro CO. La Florida, Local N° 9, Urbanización Marbella	269-9316
Charisma Enterprise, S.A.	Alexis Blasser S.	Calle La Cantera, Local N° 1, Frente al MOP, Juan Díaz	221-0186 221-6515
Caramba, S. A.	Joel Dominguez	Calle 34 y via España, Edif. La Granja, Local N° 3, Calidonia	225-7475
Patricia G. de Cousins (Cake de la Novia)	Patricia de Cousins	Centro Com. Las Américas, Calidonia	231-4634
Panameña de Equipos, S. A.	Hernando A. Chiari	Calle Ricardo Miró, N° 15, Vista Hermosa	261-5044 261-5040
Fotografados Fundora, S. A.	José H. Fundora	Vista Hermosa, detrás de Pascual, N° 5	261-9025
Rocha Import, S. A.	Douglas Rocha	Ave. Italia, Campo Limberg, Casa E. 11	233-0740
Pan Brasil, S. A.	Edmundo Elliot B.	Ave. J. Arosemena y calle 38, Edif. Clínica Nacional	225-3072
Marroq. Neblett	Mario Neblett	Via Cincuentenario, 25 mts. Después del Gago Chanis, Duplex 519B, Frente a Katana	224-1441
Impresos Allyn	Alberto Ortiz	Calle 11, Parque Lefevre, una calle después de la Escuela Episcopal	224-3230

Se desea saber la influencia que ha tenido las variables tales como capacitación, financiamiento, asistencia técnica, ventas, comercialización y mercadeo, estrechez de mercado, control de calidad, planificación de la producción, ubicación, dificultad para agremiarse, para el desarrollo de las micros y pequeñas empresas en Panamá.

Por medio del uso de la hipótesis de trabajo se desglosan las variables mediante un proceso de deducción lógica en indicadores, los cuales se refieren a situaciones específicas de las variables, los indicadores pueden medirse por preguntas que se incluyen en los instrumentos que se diseñan, para la recopilación de la información en nuestro caso las preguntas de la encuesta.

El universo investigado es de 110 empresas acogidas a la Ley N° 9 de 19 de enero de 1989, la cual otorga incentivos a las Micros y Pequeñas Empresas, de las cuales pretendemos analizar 15 empresas las que representan 13.6%. Consideramos que ésta muestra es aleatoria, porque existe la misma oportunidad de ser investigada y representativa, porque abarca el 13.6% del total.

Una vez realizada la encuesta hicimos una tabulación de las partes que consideramos las más importantes. Escogimos las partes No 3 y No 5 que se relacionan con La Ley No 9 y sus incentivos, y las características económicas de la empresa. De estas dos partes seleccionamos las preguntas (indicadores) que estimamos fueron más significativas para los empresarios en la encuesta propiamente.

Con relación a la parte No 3 los Incentivos de la Ley 9, y tomando como indicadores las preguntas que se hicieron, el resultado obtenido en términos de porcentaje fue el siguiente:

INDICADORES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ha aumentado su producción?	3	20%
Ha mejorado la calidad del producto?	2	13 33%
Ha aumentado el margen de ventas?	5	33 33%
Ha utilizado los Incentivos todos?	5	33 33%
TOTAL	15	100%

Este resultado nos mostro que las ventajas que brindan los incentivos fiscales de la Ley 9, en relación con estas preguntas, son de aceptación para el logro de los objetivos trazados por cada empresa buscando su superación.

Con relación a la parte No 3 las características económicas de la empresa y tomando como indicadores las respuestas de SI o NO, con las siguientes preguntas:

INDICADORES	SI	NO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tiene cuenta bancaria?	x	-	15	100%
Ha asistido a cursos de capacitación	x	-	15	100%
Ha recibido asesoría su empresa?	x	-	15	100%
Ha solicitado financiamiento?	x	-	15	100%
TOTAL	SI		15	100%

Este cuadro está referido a los datos porcentuales de la opinión de los empresarios dueños de las respectivas empresas, respecto a las características económicas, donde el total de la muestra (100%) respondió afirmativamente, lo cual nos muestra que estos incentivos ayudan a mejorar la empresa.

CONCLUSIONES
Y
RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el trabajo de investigación y retomando los puntos más sobresalientes de este tema, exponemos las siguientes conclusiones

- 1 La Carta Magna, reconoce el papel cardinal y prioritario de las empresas como células componentes del gran tejido económico panameño (Artículo 39-61, 94, 244, 265, 280 y 281 de nuestra Constitución)
- 2 La empresa como institución jurídica y de alcance múltiple acepta ser una entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles y de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad.
- 3 La pequeña empresa ha logrado mantener una gran cantidad de empleos ya existentes, aún dentro de un periodo difícil de nuestra economía. Por lo que se ha mantenido funcionando el aparato productivo de éstos sectores empresariales en beneficio de una gran cantidad de empleados y empresarios
- 4 La Ley sobre incentivos a la pequeña empresa manufacturera ofrece suficientes beneficios, pero sólo se aplica a un grupo muy pequeño de negocios y prueba de ello es el minúsculo grupo inscritos en el Registro Oficial del Ministerio de Comercio e Industrias
- 5 La Dirección General de Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias, es el organismo más importante de apoyo a las pequeñas empresas, la misma fue creada por Decreto Ejecutivo No. 4 de 10 de mayo de 1979

- 6 El Consejo Nacional, para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa debe de estar representado por más integrantes del sector privado ya que ellos brindarian mayor interés por su capacidad potencial de inversión.
- 7 La Ayuda a contribuir al desarrollo de programas financieros en el sector de las Micros y Pequeñas Empresas debe ser a través de las Organizaciones Gubernamentales - No Gubernamentales e Internacionales
- 8 La adhesión de Panamá a la Organización Mundial del Comercio implica el compromiso de transformación de la política comercial y la conveniencia de pertenecer a ese foro que rige el 90% del comercio mundial y que abre las puertas de participación en otros bloques comerciales
- 9 Con estos cambios se establece como norma, para los empresarios, un proceso de revisión integral de sus parámetros de operacion, con el único propósito de poder sobrevivir y crecer bajo un nuevo contexto económico global
- 10 El fenómeno de la globalización no es reciente y siempre estuvo presente en la historia de la humanidad a través de las grandes guerras de conquistas, de la formación de imperios, del descubrimientos de nuevos mundos y mercados, y las empresas multinacionales, trayendo, como siempre, oportunidades, para unos y amenazas para otros
- 11 Lo novedoso del fenómeno de la globalización actual es la rapidez y la intensidad que está alcanzando en nuestros días, aliada al rápido progreso tecnológico y a los cambios de paradigma, tanto en la forma de actuación del Estado como en las empresas

- 12 Con la Organización Mundial del Comercio (O.M.C.), el mundo dispone ahora de un foro permanente, para debatir las políticas comerciales, y de un sistema más eficaz, para negociar compromisos y adoptar y aplicar las normas comerciales
- 13 A modo de conclusión preliminar puede afirmarse que hoy por hoy, en general, los problemas de acceso de la PyME al financiamiento tiene más relación con las modalidades y condiciones de acceso que con este mismo

RECOMENDACIONES

Este trabajo de investigación ha consistido en la **Micro y Pequeña Empresa Panameña**, su proyección frente a las innovaciones económicas de globalización. Luego del estudio hecho sobre este tema, sugerimos las siguientes recomendaciones

AL ORGANO EJECUTIVO:

- 1 Que se amplie el Decreto Ejecutivo No 43 de 10 de mayo de 1979, para que regule integralmente el sector de la pequeña empresa, recogiendo todo el conjunto de reglas, procedimientos y normas diseminadas sobre la materia y que se creen más incentivos de carácter fiscal, laboral y administrativo
- 2 Que se cree el Instituto Autónomo, para el Desarrollo de la Micro-Pequeña y Mediana Empresa con patrimonio propio dotado por el Estado, con participación del sector privado y público en igualdad de miembros en su Junta Directiva
- 3 Que se fortalezca el sector de la pequeña empresa a través de la modernización, con programas de crédito y garantías, que permitan el acceso a los mercados financieros
- 4 Estimular la integración de esfuerzos institucionales en el campo de capacitación, con miras a mejorar la capacidad productiva y autogestión, con el fin de generar nuevos empleos
- 5 Que se mejore la condición económica y social de los panameños con el objeto de frenar la migración del campo a la ciudad.

AL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS:

- 1 Que se realice un congreso o foro sobre Pequeñas Empresas en donde sus objetivos sean
 - a) Promover el desarrollo de la pequeña empresa, como forma de redistribución de la riqueza nacional
 - b) Identificar las acciones conjuntas de empresarios y gobierno, para el desarrollo sostenido del sector
 - c) Determinar las necesidades y oportunidades del sector ante la apertura de mercados
- 2 Mejorar la capacidad institucional, proporcionando capacitación profesional, asistencia técnica y concentrar eficientemente los recursos
- 3 Ampliar los mercados de bienes y servicios que complementado con la comercialización adecuada de la producción, permita incrementar las ventas, obtener mejores precios y como consecuencia, mejorar los niveles de rentabilidad y productividad de la empresa
- 4 Incrementar y mejorar la dotación de tecnología instrumental y de manejo que hoy disponen las micro y pequeñas empresas, mediante la incorporación de maquinaria, equipo, herramientas y procesos, adecuados a su escala y capacidad de inversión.
- 5 Que se disponga de una oficina en donde se centralicen los trámites requeridos para el inicio de una pequeña empresa

AL MINISTERIO DE EDUCACION Y UNIVERSIDADES:

- 1 Incluir en el programa de la educación formal, la temática de visión empresarial, para

motivar a las nuevas generaciones, a que sean independientes y se puedan crear más empresas

- 2 Involucrar al sistema educativo formal y todas las universidades para que se fortalezca la temática de gestión empresarial y motivar a las generaciones futuras a ser independientes

A LA COMISION BANCARIA:

- 1 Establecer un regimen de intereses preferenciales para préstamos a pequeñas empresas y otorgar a la misma participación en los beneficios del Fondo Especial de Compensación de intereses (creado por la Ley No 20 de 1980)

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

MÉNDEZ, Carlos, 1995. METODOLOGÍA, McGraw Hill, Colombia, 129 págs.

ANZOLA, Rojas Sérvulo., 1993. ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS, España, 129 págs.

CABRERA, Sara, 1993. UN DESAFÍO A LA MODERNIZACIÓN PRODUCTIVA, Chile, 215 págs.

LASSER, J.K., 1992. INICIACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS NEGOCIOS, EE.UU., 316 págs.

RESNICK, Paul, 1992. CÓMO DIRIGIR UNA PEQUEÑA EMPRESA, EE.UU., 264 págs.

ALBERT, Kenneth J., 1992. CÓMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO, México, 276 págs.

STONER, James, A. F., et al, 1992, ADMINISTRACIÓN, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., 781 págs.

KOTLER, Philip, et al, 1991. FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA, McGraw-Hill, México, 654 págs.

RACHMAN, David, et al, 1991, INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS, McGraw-Hill, México, 694 págs.

DICCIONARIOS

DICCIONARIO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS, Editorial Océano, Barcelona España, 641 págs.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA, Editorial Calpe, S.A., España, 312 págs.

ENCICLOPEDIA DE MANAGEMENT, Editorial McGraw Hill, EE.UU., 328 págs.

BIBLIOTECA DE ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA, McGraw Hill, Interamericana de México, S A , seis (6) tomos, 250 págs

BIBLIOTECA PRÁCTICA DE ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA, Editorial Océano, Barcelona España, cuatro (4) tomos de 696 págs

MODERN, "BILINGUAL DICTIONARY", Editora Astral, Colombia, 944 págs

DOCUMENTOS OFICIALES:

LEY N°9 de 19 de enero de 1989, Dicionario General de la Pequeña Empresa, por la cual se adopta una legislación sobre incentivos a las micro y pequeñas empresas del país

FABREGA, Ramón, 1991, **CÓDIGO FISCAL**, Impresora Lill, S A , Costa Rica, 1,807 págs

DECRETO ALCALDICIO N° 11 de 18 de enero de 1991, por el cual se autoriza la exposición y venta de Artesanías, pinturas, dulces en conservas nacionales en la Plaza Porras

LEY N° 2 de 11 de febrero de 1982, por la cual se organiza el Ministerio de Comercio e Industrias

LEY N° 25 de 26 de agosto de 1994, por la cual se reglamenta el ejercicio del comercio y la explotación de la industria, se modifica la Ley N°20 de 24 de noviembre de 1986

DECRETO EJECUTIVO N° 43 de 10 de mayo de 1979, por medio del cual se crea la Dirección de Pequeña Empresa del Ministerio de Comercio e Industrias

LEY N° 8 de 30 de abril de 1981, por el cual las Pequeñas Empresas han sido motivo para la creación de nuevas exentas legales especialmente en materia de incentivos fiscales e industriales

GACETAS OFICIALES:

N° 22,611 de 30 de agosto de 1994

N° 21,712 de 25 de enero de 1991

Nº 21,218 de 23 de enero de 1989
 Nº 19,511 de 19 de febrero de 1982
 Nº 13,167 de 8 de febrero de 1957
CONTRALORÍA GENERAL

PANAMA EN CIFRAS, 1985-1989, Panamá, 271 págs
PANAMA EN CIFRAS, 1989-1973

MANUALES Y FOLLETOS:

CAVUSGIL, S Tamer, 1003, **REVISTA FORUM**, Ginebra, 39 págs

ALMANAQUE MUNDIAL, 1992

MINISTERIO DE DESARROLLO AGROPECUARIO, Manual para Exportar, 19 págs

MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN Y POLÍTICA ECONÓMICA, 1994, Políticas Públicas para el Desarrollo Integral, Desarrollo Social con Eficiencia Económica

INSTITUTO CENTROAMERICANO ECONÓMICO, Diálogo para el Desarrollo, Fundación Ande, 67 págs

DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA, Reglamento de la Ley de Incentivos a la Micro y Pequeña Empresa

DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA, La Micro y la Pequeña Empresa, 1995, Departamento de Asistencia Técnica, 25 págs

DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA, Diagnóstico del Sector de la Micro y Pequeña Empresa, 1990

ECONOPLADE, Louis Berger International INC , 1985, **ESTUDIO SOBRE LA PEQUEÑA EMPRESA**

OSTROFF, Reynaldo, 1995, **CONSULTORÍA A LA DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA.**

ENTREVISTAS PERSONALES:

BALLESTEROS, Doris, Licenciada, Comisión de Valores del Ministerio de Comercio e Industrias, Marzo, 1996

DÍAZ, Eloisa, Licenciada, Jefe del Departamento de Registro Oficial de la Dirección de Pequeña Empresa, Enero, 1996

GONZÁLEZ, Eunith, Licenciada, Directora de la Dirección de Pequeña Empresa, Diciembre, 1995

GONZALEZ, Lourdes de, Licenciada, Jefa del Departamento de Crédito y Operaciones de la Dirección de Pequeña Empresa, Marzo, 1996

LEGUIZAMO, Saturnino, Licenciado, Jefe del Departamento de Asistencia Técnica de la Dirección de Pequeña Empresa, Febrero, 1996

NIETO, Federico R , Señor, Asesor de la Dirección de Pequeña Empresa, Marzo, 1996

ROBLES, Dallys, Licenciada, Jefa del Departamento de Fomento y Gestión de la Dirección de Pequeña Empresa, Febrero, 1996

SOLIS, Gerardo Licenciado, del Departamento de Fomento y Gestión de la Dirección de Pequeña Empresa, Enero, 1996

VALLARINO, Anel, Licenciado, Juez Ejecutor de la Dirección de Pequeña Empresa, Febrero, 1996

ENCUESTAS

ANEXOS

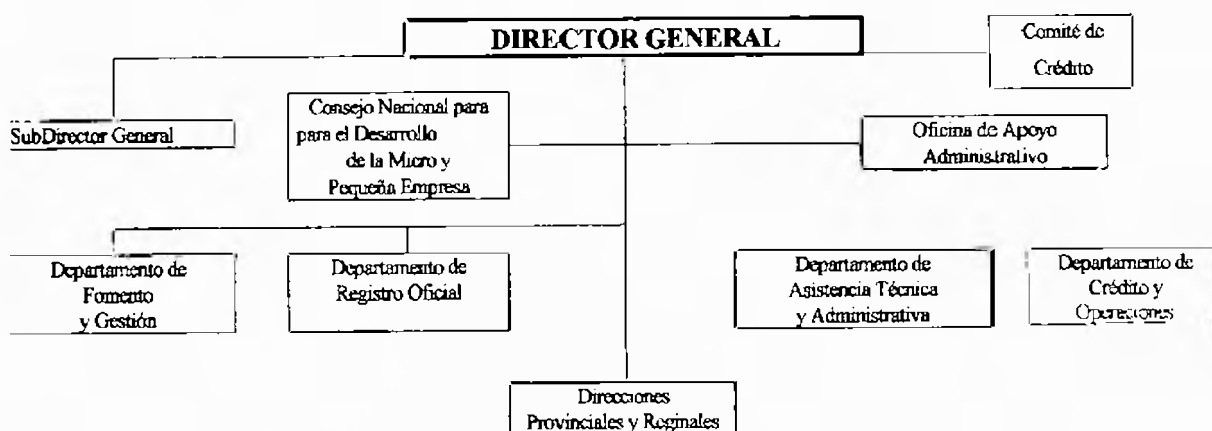
ANEXO No.1

**CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME DE
TODAS LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU**

ANEXO No.2

**ORGANIGRAMA ACTUALIZADO DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE
LA PEQUEÑA EMPRESA DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS**

DIRECCIÓN GENERAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA
DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIAS
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA ACTUAL (*)



(*) Elaborada en base a documentos legales y entrevistas realizadas en el mes de diciembre de 1994.

ANEXO No.3

**FORMULARIO DE SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO OFICIAL
DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DOCUMENTOS QUE DEBEN SER
PRESENTADOS**

ANEXO No.4

**NUMERO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PAÍS SEGÚN RAMA DE
ACTIVIDAD, EMPLEO GENERADO Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (a)**

NUMERO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PAÍS
SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, EMPLEO GENERADO
Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL (a)

EMPRESAS POR ACTIVIDAD Y TAMAÑO	NUMERO DE EMPRESAS	%	EMPLEO GENERADO	%
TOTAL	31,365.00	100.00	102,379.00	100.00
<u>Industria*</u>				
Micro	2,412.00	7.70	26,019.00	25.40
Pequeña	1,569.00	5.00	18,539.00	18.10
<u>Comercio</u>				
Micro	8,697.00	27.70	16,221.00	15.90
Pequeña	5,688.00	18.10	11,211.00	10.90
<u>Servicio</u>				
Micro	7,893.00	25.20	17,394.00	17.00
Pequeña	5,106.00	16.30	12,995.00	12.70

Nota: Micro Empresa hasta 3 empleados

Pequeña Empresa de 4 hasta 25 empleados

(a) No incluye las provincias de Bocas Del Toro y Darién

ANEXO No.5

**LEY No. 9 DE 19 DE ENERO DE 1989, POR LA CUAL SE ADOPTA UNA
LEGISLACIÓN SOBRE INCENTIVOS A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL PAÍS**

ANEXO No. 6

**LA GLOBALIZACION Y EL IMPULSO DE LOS NEGOCIOS POR INTERMEDIO
DE LA SUBCONTRATACIÓN**

SUBCONTRATACIÓN

Después de experimentar una tendencia hacia la verticalización de la producción industrial a partir de la década de los 80, con la intensificación del proceso de globalización, la economía mundial ha recurrido cada vez más a la subcontratación, que impulsa hoy en día negocios estimados en más de US\$ 2,000 millones anuales, con efectos altamente positivos en la productividad industrial, el desarrollo y la transferencia de tecnología, así como en la generación de empleos.

El mecanismo de subcontratación ha sido destacado a menudo como herramienta eficiente para aumentar el uso de la capacidad industrial instalada, por el aumento de la producción, con mejores productos y menores precios, y para aumentar el número de empleos generados por las pequeñas empresas. Como se señaló en el Capítulo II 2 (Globalización y empresas de menor escala), la estructura de subcontratación se basa cada vez menos en la dependencia (del contratado con respecto al contratante) para fundamentarse en la especialización y la interdependencia.

La Unión Europea, que ha desarrollado diversas acciones para el fomento de la subcontratación, en el área de la legislación y en la creación de un ambiente favorable, además de la promoción de sistemas de información y comunicación entre las partes, define la actividad de la siguiente forma.

"Si bien la subcontratación puede ser considerada como un tipo específico de relación entre empresas, puede afirmarse que existe cuando una empresa (a menudo pequeña y a la que se refiere como subcontratante) actúa en favor de otra empresa (a la que

pequeña y a la que se refiere como subcontratante) actúa en favor de otra empresa (a la que se refiere a menudo como contratante principal) en el proceso de producir un producto específico, de conformidad con los planos y especificaciones técnicas suministrados por el contratante principal, que tiene la responsabilidad económica final"

A partir de este concepto, existen diversas formas de subcontratación que varían según la naturaleza de la actividad. Las principales son.

Subcontratación de capacidad:

Esta modalidad se caracteriza por la saturación de la capacidad de producción de una empresa, que se ve incapacitada para atender nuevos pedidos. Es decir, la empresa recurre a terceros para atender sus picos de demanda sin necesidad de invertir en nuevas máquinas, equipos y personal.

Subcontratación de especialidad:

Esta modalidad se da cuando una empresa identifica proveedores externos para materiales y productos de su misma línea de producción que, por ser especializados, poseen calidad superior y tienen precios menores que los que se consiguen internamente.

Subcontratación económica:

Ocurre cuando se necesita producir productos en cantidades tan pequeñas que no se cumple con la rentabilidad mínima exigida por la escala de producción, o cuando no hay justificación económica para que haya una sustitución de líneas de producción. En casos semejantes, la empresa subcontrata a otra empresa normalmente más pequeña, que tiene una escala de producción compatible con las cantidades de productos deseadas.

Subcontratación por concesión:

Ocurre cuando las empresas se concentran en la elaboración del producto por concesión, su distribución y comercialización, subcontratando a terceros las piezas, conjuntos o subconjuntos que participan en el proceso de producción del producto. En este caso existe una fuerte interacción entre las dos empresas, con intercambio de conocimientos técnicos y experiencias. Este es el tipo de subcontratación que ha sido más utilizado en el proceso de globalización.

En este sentido, cabe destacar la labor desarrollada por la ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) que cuenta con una acción específica de apoyo, el Programa Regional de Desarrollo para la Subcontratación en América Latina y que ha estimulado la creación de bolsas en diversos países de América Latina, así como la creación de la ALABSUB. Esta asociación, que tiene su

América Latina, así como la creación de la ALABSUB. Esta asociación, que tiene su sede en Lima, Perú, congrega las bolsas de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, y promueve la subcontratación dentro de la región y fuera de ella, principalmente con países de la Unión Europea, a través de los miembros de la red RIOST.

Gracias a las acciones de la ONUDI muchos países en desarrollo han podido constituir y ejecutar sus mecanismos de promoción de la subcontratación, incluyendo tanto acciones de carácter general, tales como sugerencias de legislación propia y de instrumentos de políticas, como acciones específicas, tales como la información y diseminación de ofertas y demandas, el apoyo a las pequeñas empresas en la negociación de acuerdos de subcontratación, la elaboración de manuales de operaciones y de material promocional, la participación en ferias internacionales especializadas y en el intercambio de informaciones entre bolsas de subcontratación, entre otros.

Finalmente, cabe destacar que el área de la subcontratación recibió una gran prioridad en las conclusiones y recomendaciones de la mencionada Reunión de Representantes de Instituciones de Fomento y Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa de los Países de América Latina, celebrada en la ciudad de Río de Janeiro.

En dicho encuentro, que se reunió instituciones de apoyo a las PYMES de 11 países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú,

Uruguay y Venezuela), de las 45 recomendaciones que se produjeron, 14 se referían directamente a la subcontratación.

Programa Bolívar:

El Programa Bolívar es una organización internacional no gubernamental, cuya misión es promover la integración, la innovación y la competitividad. Para el logro de esa misión el Programa estimula las alianzas estratégicas y las asociaciones entre empresas y entre éstas y los centros y empresas de desarrollo tecnológico de dos o más países.

Asimismo, el Programa Bolívar desempeña un rol de articulación entre los actores público, financiero, tecnológico y empresarial, con el fin de acrecentar los niveles de competitividad de la región y, en consecuencia, una mayor inserción en la economía global.

Para alcanzar su misión el Programa cuenta con una estructura que se inicia con la Secretaría General que está localizada en Caracas, Venezuela. Igualmente, está dotada de una red de más de 114 oficinas en más de 26 países de Latinoamérica y el Caribe, Europa, Asia, Oriente, y en los Estados Unidos y Canadá.

El Programa Bolívar inició su operación con sólo ocho (8) oficinas en Latinoamérica y el número de oficinas con las que cuenta en la actualidad, a sólo tres años y medio de operación, proporciona una idea clara del interés y preocupación de los empresarios por participar en el proceso de globalización. Es de resaltar que las

empresarios por participar en el proceso de globalización. Es de resaltar que las oficinas, centros de referencias y antenas se han constituido con los aportes de los sectores privados y públicos de países y regiones

Para lograr la misión de promover la integración tecnológica, productiva, financiera y comercial de las empresas latinoamericanas y de éstas con las otras regiones, el Programa Bolívar presta los siguientes servicios

- a) Promoción de alianzas estratégicas y asociaciones empresariales búsqueda personalizada de socios, a partir de la solicitud de una empresa.
- b) Asesoría en el proceso de internalización.
- c) Apoyo técnico para el establecimiento de las asociaciones empresariales, formulación de proyectos y elaboración de los planes de negocio, a través de una red nacional e internacional de asesoría profesional
- d) Apoyo técnico y legal para el tema de las asociaciones, a través de la red de consultoría legal asociada al Programa.
- e) Vinculación entre empresas y centros de investigación y universidades
- f) Articulación con la red de financiamiento, a través de las 160 instituciones que componen la liga de bancos
- g) Preparación de misiones empresariales, apoyo en ruedas de negocios, etc

El Programa Bolívar cuenta, además, con una estructura compuesta por las Comisiones Nacionales, en las cuales participan líderes empresariales de cada uno de los países. Ello ha permitido movilizar a más de 2,000 líderes en toda la región, vinculados al Programa Bolívar. Esto ha sido la base del "I^{er} Foro Bolívar de la

Empresa Latinoamericana", en el que participaron más de 60 empresarios de la región.

Los éxitos alcanzados se podrían resumir de la siguiente manera:

- a) Número de oficinas en el mundo creciendo de manera permanente
- b) Más de 1,500 proyectos en la cartera
- c) Un índice de respuestas positivas que supera el 40%
- d) Número creciente de asociaciones y cartas de intención (más de 10% de la cartera)
- e) Se pueden conseguir ejemplos exitosos en
 - 1 Transferencia de tecnología
 - 2 Comercialización y distribución
 - 3 Inversión
 - 4 Oferta y demanda de servicios, etc

PROGRAMA AL INVEST:

Es un programa creado en la Unión Europea en 1993 con la finalidad de estimular las inversiones productivas, que ofrece a las empresas en la UE y de América Latina, particularmente a las pequeñas y medianas, la oportunidad de asociarse efectivamente, mediante el intercambio de tecnología, la subcontratación, la inversión o la creación de empresas mixtas, como forma de aumentar su competitividad en un mercado cada vez más globalizado.

empresas mixtas, como forma de aumentar su competitividad en un mercado cada vez más globalizado

El Programa Al Invest se encuentra actualmente en su fase de consolidación (período 1995 - 2000) y funciona en 18 países de América Latina, a través de puntos focales denominados Eurocentros de Cooperación Empresarial (asesores, federaciones, cámaras de comercio, asociaciones, etc.) y en 12 países europeos, a través de la Red Cooperación económica - los operadores del Programa -, y ofrecen acceso a las empresas que quieran participar en el Programa.

En la primera fase el Programa (1994 - 95) se lograron importantes resultados, como la creación de Eurocentros en todos los países de América Latina, a excepción del El Salvador y Costa Rica, la incorporación de 18 oficinas del TIPS de la Región a los objetivos del Programa, enfocando en particular el acercamiento de empresas en la dimensión Sur/Sur, la asistencia técnica presta a las 16 bolsas de subcontratación de América Latina, el crecimiento de la Red de Cooperación económica, que pasó de 120 a 170 miembros, y la realización de 13 encuentros sectoriales, seis de los cuales en Europa y siete en América Latina.

El programa cuenta con una Secretaría en Bruselas, encargada de la promoción y evaluación del mismo, que labora en estrecha colaboración con la Comisión Europea y está bajo su control directo, presta también servicios de información y asesoramiento a los operadores del Programa, particularmente a los Eurocentros y la Red de Cooperación Económica.

A través de la Red de Eurocentros y de Cooperación Económica, y empleando mecanismos como el BRE, el BC - NET, el RIOST, la ALABSUB, el ECIP y los encuentros sectoriales y multilaterales entre empresarios, el Programa promueve el acercamiento entre empresas latinoamericanas, así como entre ésta y empresas europeas, contribuyendo tanto con el proceso de integración regional como la inserción de estas empresas en el mercado global

La Red de cooperación económica funciona de manera abierta y agrupa más de 150 operadores, particularmente de las redes de cooperación entre empresas BRE y BC - NET, instaladas en 12 países de la Unión Europea. Está integrada por cámaras de comercio e industrias, organizaciones patronales y profesionales, sociedades financieras, agencias regionales e institucionales de desarrollo regional e instituciones facilitadoras de información y promotoras de cooperación industrial y las inversiones

Su contraparte en América Latina son los Eurocentros de Cooperación Empresarial (E C E), creados como “puntos focales” del Programa AL Invest en la región, que congregan a todos los operadores latinoamericanos interesados en participar en el Programa.

Las principales actividades de los E C E son la prestación de servicios de información y asistencia a las empresas que buscan socios europeos, el análisis de sus necesidades y el apoyo en la formulación de sus proyectos. Además, promueven reuniones individuales o sectoriales, la elaboración de calendarios de actividades, la asistencia en las acciones del Programa y la conexión con las redes BRE, BC, NET, RIOST y ALABSUB

Cabe resaltar que, dada la complementariedad de estas redes, ha sido posible lograr un flujo constante de información, lo que se ha traducido en una cooperación efectiva entre empresas y sectores a través del intercambio de información, la transferencia de tecnología, la subcontratación y la creación de empresas mixtas

El programa ha sido aplicado según los principios básicos siguientes

- 1 Los usuarios y beneficiarios del Programa son las empresas privadas de América Latina y de la Unión Europea, principalmente las de menor escala.
- 2 La actuación de las empresas se realiza de manera descentralizada, a través de iniciativas de los operadores (Eurocentros y Cooperación Económica) que actúan en calidad de intermediarios de las empresas, orientándolas y asistiéndolas en sus proyectos de cooperación.
- 3 La iniciativa privada participa en por lo menos 50% de los costos de las acciones y proyectos desarrollados
- 4 Toda acción del Programa debe estar circunscrita al marco sectorial de una actividad económica estrictamente definida y ella deben participar por lo menos tres Estados miembros de la Unión Europea y un país de América Latina.
- 5 Los operadores deberán ofrecer asistencia permanente a las acciones desarrolladas por las empresas

Para simplificar, se puede considerar que el Programa AL Invest ha sido ejecutado mediante cuatro tipos de acciones

- I. Aproximación entre empresas europeas y latinoamericanas, principalmente a través de las redes BRE y BC - NET
- II. Incentivo a las relaciones Sur - Sur principalmente a través del TIPS (Sistema de Promoción de Información Tecnológica)
- III. Organización de reuniones de empresarios por sector económico principalmente a través de los Eurocentros y la Red de Cooperación Económica.
- IV. Desarrollo de la subcontratación, principalmente a través de la Red RIOST (Europa) y ALABSUB (América Latina).

Los resultados alcanzados indican que el Programa AL Invest se ha constituido en un importante instrumento de cooperación económica e industrial entre las pequeñas y medianas empresas de América Latina y Europa, con fuerte participación y gerencia de la iniciativa privada, cuya estructura instalada en los países de América Latina también podrá ser utilizada en la promoción más amplia de la cooperación empresarial, incluso entre los países de la Región.

A continuación se ofrecen los objetivos, características y formas de actuación de otros cuatro instrumentos (B.R.E. BC - NET RIOST y ECIP) creados por la Unión Europea, que integran al Programa AL Invest.

1 La red BC - NET (Business Cooperation Network)

Fue creada por la Comisión Europea con la finalidad de identificar de forma ágil y confidencial, empresas con potencial para participar en asociaciones, a partir de una propuesta específica de cooperación económica e industrial

La red EC - NET está constituida por intermediadores y promotores de negocios, además de asesores y consultores empresariales, de los sectores público y privado y está presente también en diversos países de América Latina, región que espera cubrir paulatinamente en su totalidad. Se distingue de otras redes y bancos de datos tradicionales por tratarse de una red de consultores especializados, de gran cobertura geográfica, que abarca todos los tipos de cooperación entre empresas (comercial técnica y financiera) y por el carácter confidencial del sistema, que solamente hace público el nombre de una empresa con su consentimiento y en el momento oportuno

Los miembros de la red están capacitados para apoyar empresas en todas las fases del proceso desde la identificación del tipo de asociación o cooperación deseada, del socio potencial, la presentación de asesoramiento durante las negociaciones hasta la concreción de acuerdo de cooperación.

La red funciona a partir del momento en que una empresa propone una oportunidad de cooperación, la cual es examinada por el consultor EC - NET. En caso afirmativo la propuesta será enviada a la unidad central en Bruselas, bajo la forma de un "perfil de cooperación"

Además de este método, el consultor podrá valerse también de “Flash Profiles”, o divulgación de la oportunidad de cooperación directamente a los miembros de la red. El funcionamiento de ambos sistemas se ve facilitado por la informatización de la red.

2. La red BRE (Bureau de Rapprochement des Entreprises)

Es un instrumento de acercamiento entre pequeñas y medianas empresas europeas con potenciales para participar en asociaciones dentro de la cooperación económica e industrial tanto regionales como extraregionales.

En tal sentido la Unión Europea creó una red descentralizada de corresponsales en toda la Unión y en diversos países entre ellos, muchos latinoamericanos a los que se incorporaron numerosas oficinas del TIPS de la región, y permite un fácil acceso a las empresas

Las características principales de la red BRE son la no confidencialidad de sus informaciones y su funcionamiento flexible, que permite el acceso fácil y directo a las pequeñas y medianas empresas

Su funcionamiento está basada en el intercambio de documentos entre la empresa, sus corresponsales y la unidad central en Bruselas. La empresa que busque un socio debe enviar a la unidad central directamente o a través del corresponsal local, un "perfil de cooperación" con todos los datos necesarios. La unidad central transmite estas informaciones a sus corresponsales en forma de anuncio por que sea ampliamente divulgado valiéndose de los medios disponibles, como revistas, periódicos, boletines y bases de datos. Las empresas o corresponsales interesados entran en contacto con el corresponsal que publicó el anuncio o con la unidad central de la BRE, para obtener las informaciones necesarias y entrar directamente en contacto con la empresa en cuestión.

3. La red RIOSI (Réseau International des Organismes de Sous-Traitance)

La red RIOSI constituida por la asociación de 13 organizaciones representativas de 300 instituciones que administran servicios de subcontratación en Europa, se integra al Programa AL Invest junto con la ALASUB (Red Latinoamericana de Bolsas de Subcontratación), presente en 13 países de la región. Ambas redes tienen como principal objetivo promover en el ámbito de las ferias especializadas en Europa y América Latina, encuentros de empresas interesadas en la subcontratación y brindar apoyo a las acciones necesarias para la concreción de negocios.

Se han constituido en importante instrumento de apoyo principalmente a las pequeñas y medianas empresas, en la ampliación de sus mercados, gracias a la internacionalización de sus acciones.

4. ECTP (European Community Investment Partners)

Es un instrumento financiero concebido por la Comunidad Europea en 1988 que tiene por objeto promover la creación de empresas mixtas en países en desarrollo de Asia, América Latina y la Región Mediterránea.

El Programa prevé la asistencia integral a empresas europeas y de las regiones antes mencionada en todo el proceso de desarrollo de un proyecto conjunto de inversión y está destinado básicamente a las pequeñas y medianas empresas

La Comunidad Europea brinda apoyo a las cámaras de comercio, asociaciones gremiales y organismos similares en la identificación de las oportunidades de proyectos de empresas mixtas y promueve los contactos entre socios potenciales. Por otra parte, la C. E. presta asistencia a las empresas (europeas y de los países elegibles) tanto en la realización de estudios previos como en el financiamiento parcial del capital necesario para la implantación de la empresa mixta. El Programa funciona de manera descentralizada, a través de una amplia red de instituciones financieras acreditadas

En el cumplimiento de sus objetivos, el ECIP prevé cuatro instrumentos, también denominados "facilidades" cuyas características se resumen en el cuadro siguiente

	FACILIDAD 1	FACILIDAD 2	FACILIDAD 3	FACILIDAD 4
Tipo de operación	Identificación de proyectos y socios potenciales para empresas mixtas	Operaciones previas a la creación de una empresa mixta	Financiamiento de las necesidades de capital de la empresa mixta	Desarrollo de recursos humanos. Formación y asesoramiento de ejecutivos.
Beneficiarios	Cámaras de comercio, asociaciones profesionales, organismos públicos e instituciones financieras aprobadas por la ECIP. Las empresas privadas no pueden recurrir a la FACILIDAD 1.	Empresas locales o europeas que deseen, individual o conjuntamente, comprometerse en un proyecto de inversión en forma de empresa mixta.	Empresas conjuntas creadas por socios de la C.E. y por socios de los países elegibles. La participación de ambos socios debe ser significativa.	
			Empresas locales que funcionan bajo licencia y en virtud de un acuerdo de asistencia técnica con una empresa de la C. E.	
Acceso	El beneficiario puede presentar su solicitud directamente a la C. E. o a través de una IF.	El beneficiario debe presentar su solicitud a la C.E. mediante una institución financiera.		
Tipo de Financiamiento	Subvención	Adelanto sin intereses, convertible después en subvención, préstamo o participación en el capital	Participación en el capital o préstamo participativo.	Préstamo sin intereses.
Montos	Límite de 100,000 ecus	La institución financiera debe financiar el proyecto.		
Límites	Hasta 50% del costo.	Límite de 250.000	Límite de 1,000,000 de ecus	Límite de 250.000 ecus.
		La cantidad máxima de ayuda por proyecto es de 1,000.000 de ecus.		
		Hasta 50% del costo	Hasta 20% del capital de la empresa mixta	Hasta 50% del costo

1 ECU = US\$ 1,27 (agosto del 96)

ANEXO No.7

**RED INTERNACIONAL DE SERVICIO DE APOYO A LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS**

RED OLAMP - Red internacional de Servicios de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas:

La red de informaciones y servicios pertenece a la OLAMP, organización integrada por 64 instituciones de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, diseminadas en 16 países de América Latina y 4 de Europa. Tiene como objetivo principal promover el desarrollo y la modernización del sector, mediante actividades de intercambio comercial, acuerdos de cooperación técnica y programas especiales de apoyo.

La Red OLAMP fue creada en 1993, como uno de los principales instrumentos operacionales de la Organización, a objeto de promover el desarrollo y facilitar la internacionalización de la pequeña empresa de América Latina y los países latinos de Europa, constituyéndose en importante medio, para la distribución de informaciones y servicios acordes con las características y necesidades propias de este segmento empresarial.

La Red actúa como organización virtual, de manera cooperativa y descentralizada, entre los nueve países que la integran (Argentina, Brasil, Chile, España, México, Colombia, Paraguay, Uruguay y Venezuela) y su funcionamiento es sustentado en su totalidad con recursos propios de sus miembros.

Los objetivos de la Red OLAMP pueden ser sintetizados de la manera siguiente:

- a) Constituirse en instrumento útil para los pequeños empresarios, que les permita efectuar contactos, buscar posibilidades de negocio y tener acceso a tecnologías en los diferentes países que la integran.
- b) Ofrecer apoyo a los empresarios que pretendan expandir sus negocios a través del comercio exterior y/o el intercambio con los países miembros, lo que permite ahorrar tiempo y dinero
- c) Ofrecer apoyo a los empresarios de los países participantes contactos con otros empresarios e instituciones locales de cada país.
- d) Permitir el acceso a informaciones de carácter estadístico y normativo de cada uno de los respectivos países
- e) Crear una “ventana” o “mostrador” para los empresarios de los distintos países, que les permita solicitar apoyo en cualquiera de los países miembros.

De manera general, a pesar de las deficiencias de personal y de equipos, los objetivos enumerados han sido razonablemente alcanzados, aunque su impacto en el empresariado todavía es reducido, según se ha constatado a través de los informes y diagnósticos existentes

A ejemplo de otras redes, la reducida utilización de los servicios disponibles no puede ser atribuida a los problemas de personal e infraestructura, pero deben considerarse seriamente los aspectos culturales de los empresarios y el poco conocimiento de los servicios ofrecidos y de las formas de acceso a la Red OLAMP

Mediante las computadoras de la red, cualquier empresario puede entrar en contacto con otro en el exterior intercambiar información, hacer negocios, consultar bancos de datos, investigar precios, etc. La red ofrece una gran variedad de servicios, desde bancos de datos hasta calendarios completos de cursos, eventos, ferias nacionales e internacionales. Dispone también de un servicio de preguntas y respuestas, utilizado para aclarar dudas y atender las necesidades de los usuarios relacionadas con la oferta y demanda de productos, servicios, oportunidades de negocios e informaciones sobre tecnología. A través de la red, es posible, además, programar entrevistas con empresarios en cada uno de los países a los que sirve.

El acceso a la red es suministrado por la institución responsable en cada país. La Secretaría General ha colocado una dirección electrónica en la red Web (www.sebrac.org.br/olamp.htm), en la que es posible encontrar informaciones institucionales, noticias sobre la OLAMP y la red y todo tipo de servicio.

Actualmente se está elaborando una propuesta de Plan de Acción de la Red OLAMP encomendada por la Secretaría General y el TIPS que, aparte de la investigación directa que llevó a cabo, tomó en consideración el diagnóstico encomendado por el BID que prevé el fortalecimiento y ampliación de la Red, para lo que es preciso contar con el apoyo técnico y financiero de la cooperación internacional.

TIPS - Sistema de Promoción de Información Tecnológica y Comercial

TIPS es la mayor red de información tecnológica y comercial de los países en desarrollo. Fue creada en 1986 por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

(PNUD) con el respaldo del gobierno de Italia y cuenta en la actualidad con el apoyo de la Comisión Europea y de los gobiernos de Austria y Holanda

TIPS tiene 34 Oficinas Nacionales en América Latina, Asia, África y Europa Central y del Este conectada a través de su propia red satelital de comunicaciones.

Servicios informativos

El Sistema produce actualmente más de 40 servicios informativos sobre tecnología, productos, servicios, finanzas, economía, normas técnicas calidad, producción limpia y protección ambiental presentados en inglés, español, portugués y chino

La información TIPS es información para los negocios recabada directamente de las empresas y destinada a las empresas en particular a la PYMES - para comerciar, transferir tecnología, contratar servicios, comparar alternativas de oportunidades de negocios planificar y mejorar substancialmente la capacidad propia de competitividad y de gestión.

Siendo una de las áreas más dinámicas e innovadoras, la información es considerada de las fuerzas principales que mueven la producción y el comercio la inversión y la transferencia de tecnología. En resumen, es el motor de los negocios. TIPS se especializa en información para los negocios

La información TIPS es accesible a través de Bancos de Datos que operan bajo convenio con empresas nacionales de telecomunicaciones, a través de redes X 25 Internet (<http://tips.org.uy>), o mediante mecanismo de acceso directo para grandes usuarios.

La introducción de la telemática y en particular la accesibilidad de todos sus servicios a través de la red Internet, y de las Bases Electrónicas de Negocios (BEN) nacionales, han representado un salto cualitativo y sobre todo cuantitativo en relación al número de usuarios.

La información y los programas telemáticos están diseñados con un objetivo central: facilitar la realización de negocios. Son simples de operar y contienen todos los datos necesarios para viabilizar el contacto directo empresa - empresa, sin intermediación.

Servicios integrales corporativos

Además de los servicios informativos producidos para empresarios, TIPS diseña y ejecuta proyectos integrales de servicios informativos y telemáticos corporativos para grandes redes, organizaciones y empresas.

Para ello cuenta en América Latina con el Centro de Información y Comunicaciones (CIC) que se ha especializado en el desarrollo de softwares para el manejo de información, redes completas e integrales en Internet y otros servicios.

En este marco ha diseñado y está implementando el Sistema de Acceso Informático (SAI) para el Programa AL Invest de la Comisión de las Comunidades Europeas, que se instalará en Bruselas y será accesible a través de Internet. El SAI conecta a 28 Eurocentros de Cooperación Empresarial en 18 países de América Latina, entre sí y con la RED COOPECO, en los 15 países de la Unión Europea.

TIPS ha desarrollado una vasta experiencia en el manejo de redes de información múltiples modalidades de uso y de acuerdo a un principio fundamental: *el diseño, la producción informativa y la accesibilidad formulados sobre las necesidades del usuario.*

En este sentido se destacan la capacidad desarrollada por TIPS, para el diseño e implementación de *redes Intranet y Sistemas Integrales Telemáticos (SINT).*

La formación empresarial

En 1995 TIPS ha desarrollado programas nacionales y regionales de entrenamiento y de formación en los que han participado más de 5,000 empresarios.

TIPS dispone de un programa denominado Computerized Training System (CTS), especialmente diseñado para la formación a distancia de empresarios y usuarios de sistemas de información, y de responsables de la gestión empresarial. Este programa opera a través de Internet o de redes Intranet.

Expansión de la Red

Los proyectos de expansión de su Red que se encuentran en fase ejecutiva han hecho posible recientemente la apertura de Oficinas Nacionales en Albania, Bulgaria, Hungría y Rumania. En breve se prevé la apertura de 3 nuevas oficinas en la región Europa Central y del Este, que se sumarán a las mencionadas y 8 nuevas oficinas en otros tantos países de Asia y Africa.

TIPS en América Latina

Para América Latina, TIPS cuenta con el importante apoyo de la Comisión Europea. Tiene en la región 19 Oficinas nacionales, y más de 40 Oficinas de corresponsalia (provinciales, estatales o regionales). Ha firmado convenios con 84 medios de prensa especializados, edita regularmente más de un centenar de publicaciones (A. Latina y Europa) y cuenta con una red de bases de datos de acceso múltiple (Internet, X - 25, acceso telefónico directo, redes nacionales, etc.). A nivel regional la Red pone a disposición del sector empresarial una serie de servicios personalizados de apoyo a la gestión tales como los de Consulta, Consultoría, Atención y organización de misiones empresariales, identificación de requerimientos para demandas específicas, e información también específica por sector de actividad. A esto se agrega de manera destacada el desarrollo de Sistemas integrales de información que operan en el marco de Internet.

En 1995, se vincularon y/o se integraron a la Red TIPS a nivel regional 65 mil empresas en forma directa, y más de 300 mil por medio de convenios con 105 organizaciones empresariales. A través del conjunto de los sistemas implementados para el acceso y la difusión de los servicios TIPS, se viabilizaron más de dos millones de contactos. Toda la red tiene una dirección electrónica en la Internet (la de Brasil es : TIPS@CR-SP.RNP.BR, o TIPS@BRFAPESP.BITNET).

REDESUR

La REDESUR ha sido concebida para que constituya un “sistema de integración empresarial” articulado e integrado a otras redes e instituciones de información existentes. Su objetivo principal es promover y divulgar las oportunidades de negocio entre las PYMES de los países miembros de MERCOSUR.

El proyecto se encuentra en su fase final, en la cual se definirá su estructura, forma y funcionamiento, metodología de acceso, principales productos y servicios y fuentes de financiamiento.

Para la realización de este trabajo, el BID contrató asesores especializados de los cuatro países miembros de MERCOSUR - en el ámbito del Programa Apoyo Técnico para la Implantación del MERCOSUR - que deberá entregar un informe final dentro de poco.

Según las informaciones parciales disponibles, existen numerosas redes e instituciones de información con objetivos similares complementarios que, si trabajan en forma integrada, permitirán a las empresas usuarias de la Red agilizar su flujo de comunicación, ampliando así sus oportunidades de negocios.

La puesta en servicio de la REDESUR deberá hacerse por etapas. En su etapa inicial se utilizará la infraestructura disponible, mientras se efectúan las inversiones para articular e integrar - y mejorar paulatinamente - la capacidad de atención de los servicios de información existentes en los cuatro países miembros del MERCOSUR, en estrecha integración con la Red OLAMP.

información existentes en los cuatro países miembros del MERCOSUR, en estrecha integración con la Red OLAMP.

Por lo tanto, los primeros pasos se darían en la dirección de formalizar acuerdos de adhesión a la REDESUR con instituciones que asumirían tanto el papel de coordinación como el de ejecución, como operadores de la Red, en los diversos países participantes.

El proyecto prevé que para un mejor funcionamiento de los canales de comunicación, la REDESUR se apoyará en los sistemas nacionales e internacionales de telecomunicaciones que integran las diferentes tecnologías asociadas a los mismos. En el ámbito de MERCOSUR, se espera este soporte suministrado a través de acuerdos operacionales celebrados entre la EMBRATEL (Brasil), TELINTAR (Argentina), ANTELCO (Paraguay) y ANTEL (Uruguay), con el objetivo principal de facilitar el acceso de las diversas instituciones a la Internet.

Sistema de Información del SEBRAE:

Para el SEBRAE, la información es la base de todo el proceso de modernización empresarial y del incremento de los negocios, por lo que ha invertido fuertemente en esta área, con el fin de atender al empresario potencial como a los empresarios ya establecidos.

Si bien el sistema de información del SEBRAE, es más conocido por sus mostradores, este puede dividirse en tres grandes segmentos:

1. Editorial

2. Escuela Abierta

3. Redes de Ventanas

El sistema actúa de manera descentralizada, a través de más de cuatrocientos ventanas, en los que trabajan cerca de 1,200 técnicos que atendieron 3,8 millones de solicitudes de información en 1995. Para este año en curso está previsto un aumento de 25%, con lo que se llegará a la cifra significativa de cinco millones de atenciones a solicitudes de información en las más diversa áreas de interés de los pequeños empresarios.

Para el logro de sus objetivos, el SEBRAE se ha asociado con diversos sistemas y redes de información, tanto brasileñas como regionales e internacionales, que han aportado sus productos y servicios para la mejor atención de las necesidades de información de las empresas de menor escala.

En cuanto a su actividad editorial, el SEBRAE ha colocado a la disposición del público un material creado especialmente para atender sus necesidades, dentro de un enfoque educativo, utilizando en lo posible un lenguaje simple y directo, así como medios convencionales (escritos) o modernos (cintas de videos, CD-ROM y/o disquetes).

En la actualidad, el sistema cuenta con productos diferenciados para atender los diversos nichos de mercado. Están disponibles alrededor de 350 títulos que comprenden desde temas generales, como por ejemplo la apertura e instalación de empresas, el desarrollo gerencial, el comercio exterior, hasta el temas más restringidos, como las ventas, comercialización, contabilidad, costos, etc.

En cuanto a la Escuela Abierta, se trata de una acción pionera en América Latina basada en la experiencia de la Open University de Inglaterra, que será puesta en funcionamiento a finales del presente año.

Presentará material institucional dirigido a tres grandes grupos de clientes: a las empresas (comerciales, industriales y rurales), al empresario potencial y a los empleados de micro y pequeñas empresas.

Los cursos de la Escuela Abierta están centrados en el alumno y su proceso de aprendizaje, y prevén la utilización de módulos escritos, CD-ROM, vídeo, radio, televisión, teléfono, fax y tutores especializados como medios para brindar una atención con calidad a los diferentes clientes, según sus necesidades de tiempo y espacio.

En este proyecto se intenta superar un gran desafío: atender la cantidad con calidad y bajo costo, incorporando los principios de la autoinstrucción junto con los medios tecnológicos modernos.

Los principales productos serán ofrecidos cuando la Escuela Abierta dé inicio a sus actividades son: Calidad de Vida, Comprensión del Mundo de los Negocios, Administración Financiera, Franquicias, Indicadores Empresariales, Gerencia Básica, Calidad y Productividad, Comercialización, Ventas, Planeamiento Estratégico y el Empresario del Año 2,000.

En cuanto al último y más conocido instrumento de información del sistema, las ventanas del SEBRAE, éstos se constituyen en puerta de acceso para el empresario al Servicio de Información del SEBRAE, que opera en red en todas las regiones de Brasil.

A través de las casi 450 ventanas, el empresario tiene acceso a todos los productos y servicios prestados por el SEBRAE, así como a la informaciones sobre las áreas más diversas de interés, oportunidades de negocio, mercados, tributación, tecnología, administración empresarial, capacitación y líneas de crédito.

ANEXO No. 8

**PROTOCOLO DE ADHESIÓN DE PANAMÁ AL ACUERDO DE MARRAKECH
POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL
COMERCIO**

PROYECTO

La Organización Mundial del Comercio (denominada en adelante “OMC”), en virtud de la aprobación del Consejo General de la OMC, concedida de conformidad con el artículo XII del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (denominado en adelante “Acuerdo sobre la OMC”), y la República de Panamá (denominada en adelante “Panamá”),

Tomando nota del informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Panamá a la OMC que figura en el documento WT/ACC/PAN/19 y Add. 1 y 2 (denominado en adelante “informe del Grupo de Trabajo”),

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones sobre la adhesión de Panamá a la OMC,

Convienen en las disposiciones siguientes:

Primera Parte - Disposiciones Generales

1. En la fecha de entrada en vigor del presente Protocolo, Panamá se adherirá al Acuerdo sobre la OMC de conformidad con el artículo XII de dicho Acuerdo y, en consecuencia, pasará a ser Miembro de la OMC.

2. El Acuerdo sobre la OMC al que se adherirá Panamá será el Acuerdo sobre la OMC rectificado, enmendado o modificado de otra forma por los instrumentos jurídicos que hayan entrado en vigor antes de la fecha de entrada en vigor del presente Protocolo, con inclusión de los compromisos mencionados en el párrafo 116 del informe del Grupo de Trabajo que quedan incorporados en el presente Protocolo, formará parte integrante del Acuerdo sobre la OMC.
3. Salvo disposición en contrario en los párrafos mencionados el párrafo 116 del informe del Grupo de Trabajo, las obligaciones establecidas en los Acuerdos Comerciales Multilaterales anexos al Acuerdo sobre la OMC que deban cumplirse a lo largo de un plazo contado a partir de la entrada en vigor de ese Acuerdo serán cumplidas por Panamá como si hubiera aceptado ese Acuerdo en la fecha de su entrada en vigor.
4. Panamá podrá mantener una medida incompatible con el párrafo 1 del artículo II del AGCS; siempre que tal medida esté consignada en la Lista de exenciones de las obligaciones del artículo II anexa al presente Protocolo y cumpla las condiciones de las obligaciones establecidas en el Anexo del AGCS sobre Exenciones de las Obligaciones del artículo II.

Segunda Parte - Listas

5. Las Listas anexas al presente Protocolo pasarán a ser la Lista de Concesiones y Compromisos anexa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (denominado en adelante "GATT de 1994") y la Lista de Compromisos Específicos anexa al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (denominado en adelante "AGCS") relativas a Panamá. El escalonamiento de las concesiones y los compromisos enumerados en las Listas se aplicará en la forma especificada en las partes pertinentes de las Listas respectivas.
6. A los efectos de la referencia que se hace en el apartado a) del párrafo 6 del artículo II del GATT de 1994 a la fecha de dicho Acuerdo, la aplicable con respecto a las Lista de Concesiones y Compromisos anexa al presente Protocolo será la fecha de entrada en vigor de este último.

Tercera Parte - Disposiciones Finales

7. El presente Protocolo estará abierto a la aceptación de Panamá, mediante firma o formalidad de otra clase, hasta el 30 de junio de 1997.
8. El presente Protocolo entrará en vigor treinta días después de su aceptación.
9. El presente Protocolo quedará depositado en poder del Director General de la OMC. El Director General de la OMC remitirá sin dilación a cada Miembro de la OMC y

a Panamá una copia autenticada del presente Protocolo, así como una notificación de la aceptación del mismo de conformidad con el párrafo 7.

10. El presente Protocolo será registrado de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

HECHO en Ginebra, el ... de de mil novecientos noventa y seis, en un solo ejemplar y en los idiomas español, francés e inglés, siendo cada uno de los textos igualmente auténticos, salvo que en una Lista anexa se indique que sólo es auténtico su texto en uno o más de dichos idiomas.

Anexo 1

al Informe del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de Panamá

Controles de precios

<u>Partida</u>	<u>Descripción</u>
	<u>I. Alimentos</u>
1006.20.00	Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo)
1006.30.00	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado
1006.40.00	Arroz partido
0402.91.91	Azúcar nacional (en todas sus variedades)
0402.91.92	Evaporadas, con un contenido de materias grasas, inferior o igual al 1,5% en peso (leche evaporada)
0402.99.91	Evaporadas, con un contenido de materias grasas, superior al 1,5% en peso (leche evaporada)
0402.99.92	Evaporadas, con un contenido de materias grasas, inferior o igual al 1,5% en peso (leche evaporada)

0401	Leche y nata (crema), sin concentrar, azucarar ni otro edulcorante (leche pasteurizada)
0402.10	En polvo, gránulos u otras formas sólidas, con un contenido de materias grasas, en peso inferior o igual al 1,5% en peso (leche en polvo)
0402.21	Sin adición de azúcar ni otro edulcorante (en polvo)
04.2.29	Las demás (en polvo)
1901.10.10	Leche modificada (leche maternizada)
1501.00.10	Manteca y grasas de cerdo (mantenida nacional)
2501.00.00	Sal de mesa o de cocina (sal refinada nacional)
1604.20.10	Preparaciones homogeneizadas para la alimentación infantil [alimentos variados para niños (todas las marcas)]
1901.10	Preparaciones para alimentación infantil acondicionada para la venta al por menos (cereales para bebés)
2104.20	Preparaciones alimenticias compuestas homogeneizadas [alimentos variados para niños (todas las marcas)]
2106.10.10	Preparaciones dietéticas sucedáneas de la leche, para la alimentación infantil [alimentos variados para niños (todas las marcas)]
2106.90.90	Las demás (preparaciones no alcohólicas compuestas, a base de extractos, jarabes o siropes para la preparación de bebidas) [alimentos variados para niños (todas las marcas)]
1901.10	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionada para la venta al por menos (cereales para bebés)
0470.00.20	Para consumo humano (huevos grado "A")
1507	Aceite de soja (soya) y sus fracciones, incluso, refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales.)
1508	Aceite de Cacahuete (cacahuete, maní) y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales)
1509	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales)
1510	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de la aceituna, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 15.09 (aceites comestibles de vegetales.

- 1511 Aceite de palma y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales)
- 1512 Aceites de girasol, de cártamo o de algodón, y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales)
- 1513 Aceites de coco (de copra) de palma o de babasu, y sus fracciones, incluso refinado
- 1514 Aceites de nabina (nabo), de colza o de mostaza, y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales)
- 1515 Las grasas y aceites vegetales fijos (incluido el aceite de jojoba), y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente (aceites comestibles de vegetales).
- 2301.20.00 Harina, polvo y "pellet" de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos (harina de pescado utilizada en la preparación de alimentos para la industria avícola, porcina y vacuna).
- 2. Artículos de uso doméstico
- 3402.20 Preparaciones acondicionados para la venta al por menor [detergentes nacionales (excepto los especiales)]
- 3402.90 Los demás [detergentes nacionales (excepto los especiales)]
- 3401.11 de tocador (incluso los medicinales) [jabón de tocador]
- 3401.20.20 Para el baño de tocador, incluso con adición de sustancias bacteriostáticas [jabón de tocador]
- 3. Otros
- 4820.20.10 Cuadernos escolares de raya ancha, doble raya, caligrafía, cuadriculados y de dibujo [cuadernos engrapados nacionales (excepto los plastificados)]
- 4820.20.90 Los demás incluso los cuadernillos o libretas [cuadernos engrapados nacionales (excepto los plastificados)]
- 4901.99.00 los demás [textos escolares nacionales e importados (excepto las novelas bibliográficas)]
- 3400 Medicamentos [con exclusión de los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06 constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor (productos medicinales)]
- 2711 Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos [gas licuado (tanque de 25 libras)]*

- 6203.42 De algodón (uniformes escolares oficiales)
- 6203.43 De fibra sintéticas (uniformes escolares oficiales)
- 6203.49 De las demás materias textiles (uniformes escolares oficiales)

- 6204 Trajes sastré, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, falda pantalón, pantalones, pantalones de peto, calzones y pantalones corto (excepto los de baño)
- 6205.30.21 Para uniformes escolares (para niños) [uniformes escolares oficiales]
- 6205.90.21 Para uniformes escolares (para niños) [uniformes escolares oficiales]
- 6206.30.20 Para uniformes escolares (de algodón (hasta talla 16), camisas, blusas y blusa camiserías, para mujeres o niños) [uniformes escolares oficiales]
- 6206.40.20 Para uniformes escolares (de fibras sintéticas o artificiales /(hasta talla 16), camisas, blusas y blusas camiserías, para mujeres o niños) [uniformes escolares oficiales]
- * 6206.90.20 Para uniformes escolares (de las demás materias textiles /(hasta talla 16), camisas, blusas y blusas camiserías, para mujeres o niños) [uniformes escolares oficiales]

- Se aplica un diferencial de flete (costo de transporte), de acuerdo a la región donde se vende el tanque de gas licuado de 25 libras.

LISTA CXLI - PANAMÁ

Esta lista es auténtica sólo en Español

JUNIO DE 1996

LISTA CXLI - PANAMÁ

NOTAS

NOTAS GENERALES

A.

El gobierno de Panamá consolida su universo arancelario en un techo de 40% al momento de su adhesión para disminuir a 30% en un periodo de cinco años posterior a su fecha de adhesión. Las excepciones a dicho techo se encuentran expresadas en la presente lista, así como las siguientes partidas que por razones de seguridad nacional mantendrán su arancel:

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	DERECHO
1301.90.20	—Resina de cannabis y demás estupefacientes.	Prohibido
1302.11.10	—Goma de opio u opio goma	Prohibido
1302.11.90	—Los demás	Prohibido
1302.19.20	—Extracto y tinturas de cannabis	Prohibido
1302.19.30	—Concentrado de paja adormidera, y demás estupefacientes	Prohibido
3604.90.20	—Cohetes de todas clases	Prohibido
4907.00.56	—Boletos o billetes de lotería en circulación	Restringido
8710.00.00	CARROS Y AUTOMOVILES BLINDADOS DE COMBATE, INCLUSO ARMADOS: PARTES	Restringido
8906.00.10	—Navíos de guerra de cualquier tipo	Restringido
8908.00.10	—De guerra	Restringido
9301.00.00	ARMAS DE GUERRA, EXCEPTO LOS REVOLVERES, PISTOLAS Y ARMAS BLANCAS	Restringido
9305.90.10	—De armas de guerra	Restringido
9306.30.10	—Para armas de guerra y sus partes	Restringido

BIBLIOTECA

9306.90.10	–Las demás municiones, proyectiles y granadas de guerra y sus partes	Restringido
9307.00.10	–Armas blancas para uso militares.	Restringido
9504.10.11	–Que distribuyan premios en efectivo.	Restringido
9504.30.10	–Que distribuyan premios en efectivo.	Restringido
9504.90.11	–Activados por moneda y que pagan premios en efectivo	Restringido

B

Los productos agropecuarios enumerados en la presente lista, respecto de los cuales podrán, en su caso, invocarse las disposiciones del artículo 5 del Acuerdo sobre la Agricultura, son designados por las siglas “SGE” (Salvaguardia Especial) en la columna N°. 7.

C

Los contingentes arancelarios para los productos agropecuarios se indican en la sección 1-B.

D

Las concesiones se señalan al nivel de cuatro, seis y ocho dígitos.

NOTAS ESPECÍFICAS

(1) Se entiende que para efectos de la presente lista, en la columna (4) y (6) para cada una de las líneas arancelarias aparece PA/96.

(2) La descripción de la partida 2203.00.10 "Con valor CIF de \$0.76 o más el litro" (Cerveza de Malta), se modificará cada año en función del aumento del precio del litro que reflejará un incremento porcentual anual del 2%, durante un período de diez años.

(3) El período de aplicación para el decrecimiento de las partidas será de SFIS (6) años.

PARTIDA ARANCE LARIA	DESCRIPCIÓN	ADHESIÓN	6 AÑOS DESPUES
2206.00	Las demás bebidas fermentadas (por ejemplo: sidra, perada, aguamiel); mezclas de bebidas fermentadas y mezclas de bebidas no alcohólicas, no expresadas ni comprendidas en otra parte.		
2206.00.10	—Vinos de pasas	40%	15%
2206.00.20	—Sidra	40%	15%
2206.00.30	—Dilución acuosa de zumos de frutas, fermentados incluso con adición de vino con anhídrido carbónico y de grado alcohólico volumétrico inferior o igual a 6% por volumen	40%	15%
2206.00.90	— Los demás	40%	15%

(4) Los decrecimientos de las partidas serán en forma lineal, a menos que se exprese lo contrario en la presente lista. Se exceptúan de esta disposición las siguientes partidas:

PARTIDA ARANCEL ARIA	DESCRIPCIÓN	ADHESIÓN	9 AÑOS DESPÚES
2903.21.00	Cloruro de vinilo (cloroetileno)	8%	5.5%
2922.50.10	Aminoacetaldehido dimetilacetal	8%	6.5%
2922.50.20	2,5-Dimetoxianfetamina y 3,4,5-Trimetoxianfetamina (TMA)	8%	6.5%
2922.50.90	Los demás	8%	6.5%
2933.29.00	Los demás	8%	6.5%
2933.39.90	Los demás	8%	6.5%
2933.90.10	fenciclidina (PCP), Rolicyclidina (PHP), Tenocyclidina (TCP)	8%	6.5%
2933.90.20	Indol, 4-benziloxindol, 4-metoxindol	8%	6.5%
2933.90.90	Los demás	8%	6.5%
2934.30.00	Compuestos cuya estructura contenga ciclos fenotiazina (incluso hidrogenados), sin otras condensaciones	8%	6.5%
3304.99.19	Los demás	8%	6.5%
3304.99.90	Los demás	8%	6.5%
3817.10.00	Mezcla de alquilbencenos	8%	6.5%
3901.10.90	Los demás	8%	6.5%
3901.20.90	Los demás	8%	6.5%
3918.10.90	Los demás	8%	6.5%
3920.20.00	De polímeros de propileno	8%	6.5%

Debido a que al realizar la consolidación final, la diferencia entre el valor inicial y el final es poca, para distribuir los decrecimientos en nueve años, estas partidas mantendrán su arancel inicial (8%) hasta seis años después de la fecha de adhesión. A

partir del siguiente año, disminuirán en forma lineal hasta alcanzar su nivel final, expresado en la presente lista.

- (5) En la eventualidad de que la República de Panamá pase a ser miembro de la Organización del Comercio, a partir de 1997, el plazo previsto para disminuir los aranceles de las partidas contenidas en el Acuerdo de Armonización de Químicos, se reducirá en un año. Es decir, si el periodo de reducción de la tarifa fuera de cuatro (4) años, entonces, pasaría a tres (3) años y así sucesivamente.

Las partidas cubiertas por el Acuerdo de Armonización de Químicos son:

Capítulo 28, Capítulo 29 (excluye 2905.43 y 2905.44); Capítulo 30; Capítulo 31; Capítulo 32; Capítulo 33 (excluye 33.01); Capítulo 34; Capítulo 35 (excluye de 3501 a 3505); Capítulo 36; Capítulo 37; Capítulo 38 (excluye 3809.10 y 3823.60) y Capítulo 39 del Sistema Armonizado.

Para el caso de las excepciones de los químicos, el periodo se mantendrá inalterable.